

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



42 2019
ЧАСТЬ III

16+

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 42 (280) / 2019

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Редакционная коллегия:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук
Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук
Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук
Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук
Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук
Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук (Казахстан)
Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук (Азербайджан)
Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук
Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук
Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук
Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук
Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук
Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук
Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук
Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук (Узбекистан)
Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения
Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук (Казахстан)
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)
Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук
Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук
Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук
Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук
Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук
Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук
Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук
Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук
Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук
Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук
Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук (Казахстан)
Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии (Казахстан)
Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук
Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук
Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук
Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук
Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук
Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры
Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук (Узбекистан)
Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук
Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)
Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)
Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)
Ахмеденов Кажмурат Максutowич, кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)
Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)
Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)
Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)
Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)
Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)
Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)
Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)
Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)
Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)
Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)
Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, кандидат педагогических наук, декан (Узбекистан)
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)
Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)
Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)
Кожурбаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Кыят Эмине Лейла, доктор экономических наук (Турция)
Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)
Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)
Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)
Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)
Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)
Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)
Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)
Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)
Узаков Гулом Норбоевич, доктор технических наук, доцент (Узбекистан)
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры (Россия)
Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)
Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)
Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)
Шуклина Зинаида Николаевна, доктор экономических наук (Россия)

На обложке изображен *Сыма Цянь* (145(?) — 86(?) до н. э.), древнекитайский потомственный историк династии Хань, писатель, астроном.

Родился Сыма Цянь близ Лунмыня (уезд Ханьчэн современной провинции Шэньси) в семье главного историографа Ханьского двора Сыма Тяня. Существуют различные версии относительно того, какой год считать датой рождения Сыма Цяня. Научные дискуссии сосредоточиваются главным образом на двух датах: 135 год до н. э. и 145 год до н. э., хотя выдвигались и иные версии. В юности Сыма Цянь много путешествовал по стране, помогал отцу собирать материал по истории различных частей империи. В возрасте 35 лет Сыма Цянь был послан в военную экспедицию против западных «варваров», однако весть о смертельной болезни отца заставила его вернуться в столицу. Сыма Тан заставлял сына завершить его исторические исследования. Его избрали одним из ученых, призванных провести реформу календаря. Как чиновник высшего ранга, он также выполнял функции советника при императоре У (Хань У-ди).

Сыма Цянь оказался замешан в деле Ли Лина и Ли Гуанли, двух полководцев, обвинявшихся в провале кампании против хунну. В качестве обвинителя выступил сам государь, а Сыма Цянь, единственный во всем чиновничьем корпусе, осмелился подать голос в защиту обвиняемых. Император приговорил Сыма к смертной казни. В качестве альтернативы, согласно законам того времени, приговоренному предлагались откуп или кастрация. За неимением денег, мучась позором и связанный долгом перед отцом завершить его труд, Сыма Цянь выбрал последнее.

Он преодолел мысли о самоубийстве и посвятил каждую минуту жизни своей работе. В возрасте 55 лет после десяти лет тяжелой работы он наконец закончил исторические записи «Ши цзи». Новаторство историографического подхода Сыма Цяня заключается в том, что он вышел за пределы «придворной» истории династического характера. Эта форма была заложена еще до него и, естественно, продолжала существовать. Официальная история

династии Хань, Ханьшу, была написана Бань Гу в I в. н. э.: она оформлена по династическому принципу и преследует более узкие задачи. Сыма Цянь оказался первым в Китае и одним из первых (наряду с Полибием) в мире, кто предпринял попытку систематизировать исторические данные, обобщить их и сделать определенные выводы. В его исследовании рассмотрена вся история Китая от мифических времен и до II века до н. э., что в сумме составляет не менее двух тысяч лет. В книге придворного историографа насчитывается 130 глав и более 500 тысяч иероглифов — чрезвычайно объемный труд, не имевший аналогов и прецедентов в современной ему науке. «Ши цзи» сам Сыма Цянь оценивал как «записи только правды» и «никакого хвастовства и никакого покровительства». Однако среди ученых остается открытым вопрос, удалось ли Сыма Цяню завершить работу над «Историческими записками». Ведь к моменту обнаружения «Исторических записок» в них не хватало 10 глав, возможно, частично потерянных, а частично уничтоженных. В современном тексте произведения Сыма Цяня, как было первоначально, — 130 глав, но часть из них — 10 или 8, то есть те, которые были утеряны, — представляют собою, по-видимому, более позднюю вставку и не принадлежат Сыма Цяню.

Помимо «Ши цзи» известны также 8 од (сочинений в жанре «фу») Сыма Цяня, записанных в «Ханьшу». Наиболее известная среди них — «О злосчастьи скорбящего ученого».

Вместе с Тан Ду, Дэн Пином и Ло Ся-хуном Сыма Цянь разработал новый полный календарь, названный Тайчу, от эпохи правления императора У. Календарь, основанный на лунном календаре Цинь (Чжуаньсуйли), стал настоящей революцией в китайской системе измерения течения времени. Считается, что это был самый точный календарь Древнего Китая, составленный на основе тщательных астрономических наблюдений. Новая система отсчета времени вступила в силу в 104–101 годы до н. э.

В честь Сыма Цяня был назван астероид 12620 Сымацян.

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Акимова А. В.**
Негосударственные органы обеспечения экономической безопасности России..... 165
- Алексеева А. О.**
Развитие малого бизнеса в России на современном этапе..... 167
- Алексеева А. О.**
Особенности бухгалтерского и налогового учета на малых предприятиях 169
- Антюфеев А. М.**
Проблемы формирования ресурсной базы коммерческого банка 170
- Васильев С. Л.**
Основные направления обеспечения экономической безопасности России в современных условиях 174
- Данилов С. С., Монин И. Г., Тихонова К. А.**
Характеристика состояния иностранных инвестиций в РФ на современном этапе 177
- Джулакян Н. А.**
Конфликт интересов и развитие конкуренции в системе государственных и муниципальных закупок..... 180
- Кагал Е. П.**
Соблюдение трудовой дисциплины в зависимости от разных типов поведения работников организации..... 182
- Каюкова А. И.**
Роль и значение персонального менеджмента в управлении карьерой 184
- Маланов В. И., Ванчикова М. О.**
Пути решения проблем бюджетирования в системе управления муниципальными финансами..... 186
- Морозова Н. С.**
Бухгалтерский учет расчетов с поставщиками и подрядчиками и его влияние на финансовое состояние организации..... 189
- Неклюдов А. А.**
Анализ современных угроз экономической безопасности хозяйствующего субъекта (на примере ООО «Дельфин») 191
- Novikov S. V.**
Formation system criteria and indicators for assessing the quality of customs services provided by customs control units after the release of goods 193
- Нураев Т. А.**
Проблемные точки проектов государственно-частного партнёрства в транспортной сфере... 197
- Пиманихина Ю. С.**
Тенденции развития менеджеров в XXI веке... 199
- Понаморева А. О.**
Проблемы информационного обеспечения таможенных органов 204
- Понкратова А. Г.**
Источники формирования доходной части бюджета субъекта РФ 206
- Понкратова А. Г.**
Экономическая сущность регионального бюджета и его функции 208
- Понкратова А. Г.**
Доходы и расходы региональных бюджетов РФ..... 210
- Понкратова А. Г.**
Проблемы покрытия дефицита регионального бюджета Ярославской области..... 213
- Руденский Н. С.**
Современные подходы к оптимизации политики управления оборотного капитала на основе коэффициентного анализа 216
- Селиверстов А. С., Николаева К. А., Семидотченко А. Р., Постнов В. В., Уткин Д. Ю.**
К вопросу о требованиях к моделированию сети деловых процессов на базе IDEF0 в системах менеджмента качества на современном промышленном предприятии 217
- Селиверстов А. С., Постнов В. В., Уткин Д. Ю., Николаева К. А., Семидотченко А. Р.**
Правильное понимание кайдзен — путь к процветанию предприятий..... 219

Селиверстов А. С., Семидотченко А. Р., Уткин Д. Ю., Николаева К. А., Постнов В. В. Применение модели EFQM для самооценки деятельности организации 221	Тихонова К. А., Монин И. Г., Данилов С. С. Анализ и современные тенденции развития инвестиционной деятельности в Ярославской области 233
Селиверстов А. С., Уткин Д. Ю., Постнов В. В., Николаева К. А., Семидотченко А. Р. Реинжиниринг бизнес-процессов как антикризисный инструмент управления предприятием..... 223	Тихонова Е. А. Тендеры (торги) на разработку проектной документации. Основные положения 235 Tenders (bidding) for the development of project documentation. Fundamentals 235
Селиверстов А. С., Уткин Д. Ю., Постнов В. В., Семидотченко А. Р., Николаева К. А. Мозговой штурм как инструмент управления качеством на предприятии 225	Тумелевич Т. В. Средний бизнес: определение, виды, поддержка 237
Суслова А. Л. Причины диверсификации и пути её реализации в оборонно-промышленном комплексе 227	Чернявская А. С. Формирование и развитие человеческого капитала как важнейший фактор инновационного развития организации 239
Тепсаев Я. Р. Гармонизация банковского регулирования в государствах, входящих в международные интеграционные объединения 229	Шайкина Н. Н. Управление социально-экономическим развитием муниципального образования (на примере администрации Топчихинского района Алтайского края)..... 241

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Негосударственные органы обеспечения экономической безопасности России

Акимова Александра Валерьевна, студент

Калининградский филиал Московского финансово-юридического университета МФЮА

Настоящая статья представляет собой систему взглядов на цели, задачи, принципы и основные направления участия субъектов негосударственной сферы экономической безопасности в реализации Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года. Стоит отметить, что в последнее время наблюдается тенденция увеличения роли негосударственных органов в системе обеспечения экономической безопасности.

Под негосударственной сферой экономической безопасности понимается осуществляемая в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации коммерческая деятельность уполномоченных на то организаций (физических лиц) в рамках их законных полномочий по правомерному обеспечению охраны и защиты собственности, личных и имущественных интересов заказчика, производству продукции, выполнению работ и оказанию иных услуг, связанных с обеспечением безопасности негосударственного сектора экономики Российской Федерации, а также законная общественная деятельность правоохранительной направленности, осуществляемая на безвозмездной основе общественными объединениями и гражданами Российской Федерации [11, с. 93].

О том, что в деятельности по обеспечению экономической безопасности принимают участие граждане и общественные организации, можно сделать вывод исходя из содержания п. 5 ст. 2 федерального закона от 28 декабря 2010 года № 390-ФЗ «О безопасности», в соответствии с которым к одному из основных принципов обеспечения безопасности отнесено «взаимодействие федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, других государственных органов с общественными объединениями, международными организациями и гражданами в целях обеспечения безопасности», а также в п. 4 ст. 4, указывающей на участие граждан и общественных объединений в реализации государственной политики в области обеспечения безопасности [7]. При этом, по справедливому замечанию А.П. Шергина «изучение практики работы новых субъектов общественного управления представля-

ется одним из актуальных направлений административно-правовой науки» [13, с. 8].

Важное значение в деятельности по обеспечению экономической безопасности РФ принадлежит органам местного самоуправления. Так, органы местного самоуправления создают необходимые условия для нормальной жизнедеятельности граждан, реализуя гибкую систему управления, приспособленную к местным особенностям и условиям безопасности [5]. Местное самоуправление представляет собой явление демократии, право и реальную способность регламентировать значительную часть государственных дел и управлять ею, действуя в рамках закона, в соответствии со своей компетенцией и в интересах местного населения [10].

Вместе с органами местного самоуправления к негосударственным субъектам обеспечения экономической безопасности можно отнести общественные объединения, негосударственные (частные) нотариат [9] и адвокатуру [4], обеспечивающие в пределах своей компетенции исполнение законодательства в области обеспечения безопасности. Необходимо отметить также роль отдельных граждан в обеспечении общественной безопасности. Их участие в обеспечении общественной безопасности регламентируется федеральным законом Российской Федерации от 4 апреля 2014 года № 44-ФЗ «Об участии граждан в охране общественного порядка» [8].

Кроме обозначенных субъектов обеспечения экономической безопасности РФ можно также выделить негосударственные организации (например, частные детективные и охранные службы [1], казачьи общества [6]). Участие этих субъектов в деятельности по обеспечению

экономической безопасности обусловлено тем, что успешное противодействие преступлениям и правонарушениям как угрозам экономической безопасности возможно усилиями не только государственных правоохранительных органов, но и не государственных структур.

Обязанностями по защите национальных экономических интересов от противоправных посягательств наделяются также общественные организации, такие как политические партии [3], профсоюзы [2].

В рамках настоящей статьи основными направлениями развития негосударственной сферы экономической безопасности Российской Федерации определены следующие:

1) совершенствование системы выдачи разрешительных документов для осуществления практической деятельности;

2) использование различных передовых форм осуществления деятельности субъектами негосударственной сферы безопасности;

3) создание системы информационно-аналитического обеспечения деятельности субъектов негосударственной сферы безопасности, включая формирование банков вакансий, и осуществление обмена информацией на региональном и межрегиональном уровнях в целях повышения информированности граждан о возможностях и условиях трудоустройства на российском рынке услуг (работ, продукции), связанных с обеспечением безопасности;

4) разработка и внедрение мер экономического стимулирования деятельности субъектов негосударственной сферы безопасности, развитие их материально-технической базы и повышение уровня социальной защищенности работников;

5) формирование в негосударственной сфере безопасности системы управления рисками в целях своевременного выявления недостатков и факторов ненадлежащего влияния на развитие и совершенствование деятельности субъектов негосударственной сферы безопасности, выработке эффективных решений и рекомендаций по оперативному реагированию на них;

6) развитие инфраструктуры негосударственной сферы безопасности на базе сотрудничества государственных органов, органов местного самоуправления, частных и некоммерческих организаций;

7) дальнейшее развитие и совершенствование оказания (выполнения, производства) субъектами негосударственной сферы безопасности следующих видов услуг (работ, продукции) по обеспечению безопасности личности, бизнеса, общества и государства:

– обеспечение экономической безопасности юридических и физических лиц;

– обеспечение информационной безопасности юридических и физических лиц;

– обеспечение общественной безопасности;

– осуществление охранной деятельности;

– осуществление детективной (сыскающей) деятельности;

– производство технических средств, проектирование, монтаж и обслуживание систем безопасности;

– обеспечение пожарной безопасности;

– обеспечение транспортной безопасности;

– другие.

8) повышение эффективности взаимодействия субъектов негосударственной сферы безопасности с государственными правоохранительными органами всех уровней;

9) совершенствование системы контроля за деятельностью субъектов негосударственной сферы безопасности, в том числе с привлечением государственных органов и общественных организаций;

10) создание системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников предпринимательских структур негосударственной сферы безопасности;

11) осуществление постоянного мониторинга деятельности субъектов негосударственной сферы безопасности с целью анализа, оценки ее эффективности и прогнозирования потребностей рынка;

12) научное сопровождение всех аспектов развития негосударственной сферы безопасности;

13) изучение и использование опыта работы иностранных субъектов негосударственной сферы безопасности за рубежом.

Таким образом, система негосударственных органов, обеспечивающих экономическую безопасность Российской Федерации, состоит из: органов местного самоуправления, адвокатуры, нотариата, которые оказывают юридическую помощь; негосударственных структур, занимающихся правоохранительной деятельностью (например, негосударственные охранные службы и детективные агентства по защите объектов охраны от противоправных посягательств, казачьи общества и др.); граждане [12, с. 53].

Негосударственная система обеспечения экономической безопасности представляет собой, прежде всего приведенные институты гражданского общества, именно правоохранительной направленности, а также и другие неправительственные организации

Литература:

1. Закон РФ от 11.03.1992 N2487–1 (ред. от 02.08.2019) «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации»// Российская газета. — 1992. — № 100.
2. Федеральный закон от 12.01.1996 N10-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017)// СЗ РФ. — 1996. — № 3. — Ст. 148.
3. Федеральный закон от 11.07.2001 N95-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О политических партиях»// СЗ РФ. — 2001. — № 29. — Ст. 2950.
4. Федеральный закон от 31.05.2002 N63-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации»// Российская газета. — 2002. — № 100.

5. Федеральный закон от 06.10.2003 N131-ФЗ (ред. от 02.08.2019) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2019) // СЗ РФ. — 2003. — № 40. — Ст. 3822.
6. Федеральный закон от 05.12.2005 N154-ФЗ (ред. от 02.08.2019) «О государственной службе российского казачества» // СЗ РФ. — 2005. — № 50. — Ст. 5245.
7. Федеральный закон от 28.12.2010 N390-ФЗ (ред. от 05.10.2015) «О безопасности» // Российская газета. — 2010. — № 295.
8. Федеральный закон от 02.04.2014 N44-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «Об участии граждан в охране общественного порядка» // СЗ РФ. — 2014. — № 14. — Ст. 1536.
9. Основы законодательства Российской Федерации о нотариате (утв. ВС РФ 11.02.1993 N4462-1) (ред. от 26.07.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2019) // Российская газета. — 1993. — № 49.
10. Европейская хартия местного самоуправления (Страсбург, 15 октября 1985 г.) // СЗ РФ. — 1998. — № 36. — Ст. 4466.
11. Кузнецова Е. И. Экономическая безопасность: учебник и практикум для вузов / Е. И. Кузнецова. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 294 с.
12. Кротов М. И., Мунтиян В. И. Экономическая безопасность России: системный подход / М. И. Кротов, В. И. Мунтиян. — СПб.: Изд-во НПК «Рост», 2016. — 336 с.
13. Шергин А. П. Общественное и государственное управление (к 90-летию со дня рождения профессора Юрия Марковича Козлова) // Административное право и процесс. — 2015. — № 9. — С. 7–14.
14. <http://ksnsb.ru/koncepciya-razvitiya-negosudarstvennoj-sfery-bezopasnosti-2020.html>

Развитие малого бизнеса в России на современном этапе

Алексеева Алевтина Олеговна, студент магистратуры

Ростовский государственный экономический университет «РИНХ» (г. Ростов-на-Дону)

Ключевые слова: субъекты малого предпринимательства, развитие малого бизнеса в России

Для начала необходимо дать определение субъектам малого предпринимательства (СМП). СМП считаются коммерческие организации (юридические лица и индивидуальные предприниматели), нацеленные на получение прибыли от реализации товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, в соответствии с законом.

При этом суммарная доля участия РФ, субъектов РФ, различных государственных образований и учреждений в СМП не должна превышать 25%, а суммарная доля других организаций, которые не являются СМП или являются иностранными организациями — 49%.

Помимо этого есть и другие критерии, которым должны соответствовать организации, чтобы меть статус СМП. Например, критерии по среднесписочной численности работников, на малом предприятии должна составлять от 16 до 100 включительно, если меньше, то это уже считается микропредприятие, если больше — среднее.

Так же существует критерий по доходу (доход определяется по данным налогового учета за прошедший год), на малом предприятии выручка должна составлять от 120 млн рублей до 800 млн рублей.

Однако не стоит забывать, что если в организации численность сотрудников в среднем до 16 человек, но доход выше 800млн то предприятие считается средним.

Если организация соответствующим всем вышеперечисленным критериям, то оно имеет статус малого предпринимательства.

При этом нет необходимости подтверждать этот статус, всю необходимую информацию налоговые получают из отчетности организаций.

Выбор налогового режима не влияет на статус организации. Фирма или индивидуальный предприниматель, если они соответствуют условиям, может работать на ОСН, УСН, патенте, ЕНВД и считаться малым бизнесом.

С 1 августа 2016 года создан единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП). Его формирует Налоговая служба на основании отчетности организаций:

- сведений о доходах;
- среднесписочной численности сотрудников;
- данных из Единого госреестра юридических лиц и Единого госреестра индивидуальных предпринимателей;
- информации от других государственных органов.

Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства ведет Федеральная налоговая служба. Сам реестр находится в открытом доступе (размещен по ссылке <https://rmsp.nalog.ru/>), и любой предприниматель может проверить, есть ли сведения о нем в Реестре.

Субъекты малого предпринимательства могут создаваться в различных организационно-правовых формах, наглядно представленных в Таблице 1.

Таблица 1. Организационно-правовые формы СМП

Форма	Краткая характеристика
Полное товарищество	Форма хозяйствования, участники которого занимаются предпринимательской деятельностью от имени общества и несут ответственность по его обязательствам имуществом, которое им принадлежит. Участники такой организации действуют на основании заключенного с ними договора.
Коммандитное товарищество или товарищество на вере	Это организации, состоящие из полных товарищей и вкладчиков. Полные товарищи могут заниматься финансовой деятельностью от имени товарищества, вкладчики же на это право не имеют, но может ознакомиться с финансовой деятельностью.
Общество с ограниченной ответственностью.	Такое общество может быть организовано только одним учредителем. Все риски по убыткам участники общества несут согласно внесенным вкладам в уставный капитал.
Общество с дополнительной ответственностью	Участники могут быть привлечены к имущественной ответственности по долгам и обязательствам общества. Размер такой ответственности определен кратным размером к сумме внесенных вкладов, одинаков для всех.
Акционерное общество	Уставный капитал такого предприятия разделен на определенное количество акций. Акции фиксируют обязательства членов этого общества. Все убытки и риски, таким образом, акционеры несут в пределах стоимости принадлежащих им акций.
Производственные кооперативы (артели)	Это объединение граждан для совместной производственной или хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом или ином участии и объединении его участников на основании имущественных паевых взносов.
Индивидуальные предприниматели	Это люди, которые ведут предпринимательскую деятельность с целью получения прибыли. ИП должно быть официально зарегистрировано, отчислять налоги, платить штрафы в случае нарушения законодательства.

На сегодняшний день в России существует 5841545 субъектов малого и среднего предпринимательства.

Таблица 2. Количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, сведения о которых содержатся в едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства по состоянию на 10.10.2019

	Всего	из них							
		Юридических лиц				Индивидуальных предпринимателей			
		всего	из них			всего	из них		
			Микро-предприятие	Малое предприятие	Среднее предприятие		Микро-предприятие	Малое предприятие	Среднее предприятие
Российская федерация	5841545	2474111	2259208	198237	16666	3367434	3340434	26690	310
Центральный ФО	1787417	847692	770652	70598	6442	939725	933531	6115	79
Северо-Западный ФО	681613	341886	313969	25934	1983	339727	337358	2340	29
Южный ФО	695359	192872	176060	15526	1286	502487	498957	3500	30
Северо-Кавказский ФО	197236	46019	41770	3860	389	151217	150414	793	10
Приволжский ФО	1046460	438827	398897	36887	3043	607633	601386	6183	64
Уральский ФО	503430	215709	198193	16178	1338	287721	285136	2552	33
Сибирский ФО	621322	270007	248273	20153	1581	351315	348073	3206	36
Дальневосточный ФО	308708	121099	111394	9101	604	187609	185579	2001	29

Однако на 10.10.2018 субъектов малого и среднего предпринимательства было на 116 876 больше.

В 2018 году для развития малого бизнеса в России были разработаны мероприятия на ближайшие пять лет, которые призваны стимулировать малое предпринимательство.

Среди них:

- упрощение регистрации и отчетности;
- получение налоговых льгот и каникул;
- расширенный доступ к госзаказам;
- расширенный доступ к муниципальному имуществу (льготная аренда);
- помощь в выставках, обучении специалистов;
- льготные условия по кредитам для региональных представителей.

На развитие малого бизнеса в России ежегодно выделяют крупные суммы.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 N146-ФЗ (ред. от 27.11.2018)
2. Емшанова Е. В., Рыбакова Ю. В. Особенности нормативно правового регулирования развития малого и среднего бизнеса в Российской Федерации // Экспериментальные и теоретические исследования в современной науке: сб. ст. по матер. XII междунар. науч.—практ. конф. № 3(12). — Новосибирск: СибАК, 2018.
3. Шеменова О. В., Харитоновна Т. В. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие; — Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017.
4. Пастухова А. И. Проблемы малого бизнеса в России. [Электронный ресурс] // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 3. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/03/4134>
5. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] / <https://gmsp.nalog.ru/index.html>.
6. Багненко Е. В. Проблемы правового регулирования малого и среднего бизнеса // Научное сообщество студентов: Междисциплинарные исследования: сб. ст. по мат. XX междунар. студ. науч.—практ. конф. № 9(20). URL: [https://sibac.info/archive/meghdis/9\(20\).pdf](https://sibac.info/archive/meghdis/9(20).pdf)

Особенности бухгалтерского и налогового учета на малых предприятиях

Алексеева Алевтина Олеговна, студент магистратуры
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ» (г. Ростов-на-Дону)

Ключевые слова: бухгалтерский учет, налоговый учет, субъекты малого предпринимательства, упрощенная система налогообложения.

В настоящее время субъекты малого предпринимательства (СМП) играют важную роль в сфере рыночной экономики. Развитие этого сегмента способствует появлению самостоятельных источников доходов у значительной части экономически активного населения, помогает в оживление на товарных рынках и создании новых рабочих мест и, как следствие, снижение социальных нагрузок на расходы бюджетов разных уровней.

Всё это и обусловило необходимость изучения особенностей функционирования, а также организации и ведения бухгалтерского и налогового учета на предприятиях малого бизнеса, так как бухгалтерский учет формирует

Банки стараются не отступать от государства и развивают работу с сегментом МСБ, предлагают комплексное обслуживание клиентов, включающее в себя расчетное обслуживание и финансирование, также банки стараются предложить предпринимателям максимум услуг (расчетные, бухгалтерские, регистрационные услуги), чтобы максимально облегчить деятельности клиентов МСБ.

Еще одним новшеством в России вступает закон о самозанятых. Самозанятых отнесут к субъектам малого предпринимательства с предоставлением соответствующих льгот и преференций. С 2019 года в рамках НК РФ установлен новый режим налогообложения для самозанятых граждан. Самозанятые не будут сдавать отчетность и платить взносы. При этом они станут сообщать в ИФНС обо всех продажах и услугах с помощью специального мобильного приложения.

информацию о работе предприятий малого бизнеса, фиксирует все изменения, происходящие в производственной, снабженческой и сбытовой деятельности, т.е. дает необходимые сведения о кругообороте средств малого предприятия. Тем самым бухгалтерский учет на предприятиях малого бизнеса является составной частью системы управления производством.

Для начала дадим определение бухгалтерскому и налоговому учету.

Бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в стоимостном выражении об активах, обязательствах, до-

ходах и расходах организации и их изменениях. Эта система формируется путем сплошного, непрерывного, документального отображения всех хозяйственных операций.

Налоговый учёт — это система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным налоговым законодательством.

Согласно закону «О бухучете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ субъекты малого предпринимательства имеют право применять упрощенный бухгалтерский учёт (БУ):

- ведение БУ — обязанность любой организации (за исключением отдельных, указанных в законе случаев);
- упрощенный БУ — это право, предоставленное субъектам малого предпринимательства.

Упрощенный бухгалтерский учёт — это возможность систематизировать информацию об учетных объектах, не применяя при этом отдельные общепринятые элементы БУ.

Это означает, что СМП может забыть о методе начисления и определять доходы и расходы кассовым методом. Помимо этого, СМП может применять упрощенную систему учетных регистров, имеет право отказаться от ведения счетов 09 и 77, предназначенных для учета отложенных налоговых активов и обязательств (не вести учёт постоянных и временных разниц), может применять один синтетический счет вместо группы счетов (например, счет 20 «Основное производство» вместо счетов 23, 25 и 26); есть возможность не формировать резервы, не применять отдельные ПБУ (к примеру, для строительных СМП — ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда», утвержденное приказом Минфина России от 24.10.2008 № 116н), не переоценивать ОС и НМА, не отражать обесценение НМА и финвложений в бухучете. А также признавать коммерческие и управленческие расходы в себестоимости продукции (товаров, работ, услуг) полно-

стью в отчетном году их признания в качестве расходов по обычным видам деятельности.

Далее рассмотрим, какие системы налогообложения может выбрать СМП.

На 2019 год для организаций и индивидуальных предпринимателей в России предусмотрено 5 режимов налогообложения: 1 общий (ОСН) и 4 специальных (УСН, ЕНВД, ЕСХН, ПСН).

Организации вправе выбирать, какой режим налогообложения применять.

Однако для СМП выгоднее применять специальные налоговые режимы, поскольку они позволяют значительно упростить систему уплаты налогов, сдачи отчетности и сэкономить на платежах.

Один из самых распространенных режимов считается упрощенная система налогообложения.

Упрощенная система налогообложения (УСН) — специальный налоговый режим в России, направленный на снижение налоговой нагрузки на субъекты малого бизнеса, а также облегчение и упрощение ведения налогового учёта и бухгалтерского учёта.

В зависимости от особенностей ведения бизнеса ставка налога может быть 6% от выручки или 15% от разницы доходов и расходов.

Юридические лица на УСН платят один единый налог вместо нескольких. Из-за этого отпадает необходимость в уплате налога на прибыль, налога на имущество организаций, ЕСН, НДС и т.д. Вследствие такой экономии перейти на УСН стало выгодно многим организациям, так как благодаря ей на счету остается больше собственных средств. Предприниматель на УСН получает право не вести бухгалтерский учёт, за исключением учёта основных средств и нематериальных активов. Для организаций же, с 2013 года, бухгалтерский учёт обязателен. При этом организация сдает лишь одну декларацию по единому налогу.

Литература:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N402-ФЗ
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ)
3. Бородин, В. А. Теория бухгалтерского учета / В. А. Бородин, Ю. А. Бабаев, Н. Д. Амаглобели; ред. Ю. А. Бабаев. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Юнити-Дана, 2015. — 303 с.
4. Майбуров И. А., Ядренникова Е. В., Мишина Е. Б.; ред. И. А. Майбуров. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва: Юнити-Дана, 2015. — 487 с. Налоги и налогообложение: учебник
5. Чернов В. А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность / В. А. Чернов; ред. М. И. Баканов. — Москва: Юнити-Дана, 2015. — 128 с.

Проблемы формирования ресурсной базы коммерческого банка

Антюфеев Александр Михайлович, студент магистратуры

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С. П. Королёва

В данной статье раскрывается проблема формирования ресурсной базы коммерческого банка как главного источника его функционирования. Рассмотрены теоретические основы ресурсной базы коммерческого

банка, проанализирована общая структура и динамика пассивов банковской системы. Выявлено, что основным источником средств являются депозиты физических и юридических лиц, при этом существует перекос привлеченных средств в сторону краткосрочных пассивов, предложены возможные направления развития и улучшения финансовой устойчивости банка.

Ключевые слова: коммерческий банк, ресурсная база, привлеченные средства, пассивы, финансовая устойчивость.

Банк, как и любая другая организация, занимается созданием благ. Но для производства товаров или оказания услуг необходимы ресурсы. Так и банку, как кредитной организации, необходимо иметь ресурсы, преимущественно финансовые. Рассмотрим для начала из чего состоит ресурсная база банка.

Условно ее можно разделить на три группы — собственные, привлеченные и заемные средства. В свою очередь в собственные средства входят — уставный, добавочный и резервный капитал, а также нераспределенная прибыль. К привлеченным в основном можно отнести депозиты физических и юридических лиц. И последняя группа: заемные — это кредиты центрального банка страны, межбанковские кредиты, сделки РЕПО и эмиссия долговых ценных бумаг (табл. 1).

Таким образом мы можем дать определение понятию ресурсная база коммерческого банка — это собственный капитал, привлеченные денежные средства у физических и юридических лиц на основе пассивных операций, а также заемные денежные средства, предоставленные участниками финансового рынка, которые используются банком для оказания своих активных операций и осуществлению других своих задач.

Рассмотрим подробнее каждую группу и выявим их особенности и проблемы формирования. Как можно понять из названия собственные — это те средства, которыми непосредственно владеет банк с момента своего образования и которыми он может свободно распоряжаться в рамках своей деятельности. Он может беспрепятственно их использовать в кризисных ситуациях для поддержания своей ликвидности и финансовой устойчивости.

Уставный капитал формируется за счет средств инвесторов на момент создания самого банка. Его размер регулируется законодательством и ограничен определенным минимумом в размере 300 млн рублей. Как можно увидеть основной проблемой при формировании уставного капитала является высокий порог для его формирования. Добавочный капитал как правило формируется для акцио-

нерных обществ в результате увеличения номинальной стоимости акций, или дополнительной их эмиссии. Для обществ с ограниченной ответственностью — за счет капитализации прибыли или при дополнительных вливаниях инвесторов. Резервный капитал создается в форме резервного фонда для покрытия убытков в кризисных условиях, он пополняется из чистой прибыли. Нераспределенная прибыль является результатом деятельности банка после уплаты всех своих издержек, процентов, амортизации, налогов, а также дивидендов.

Привлеченные средства — это средства, которые банк получает при оказании пассивных услуг в форме вкладов и депозитов для физических и юридических лиц. Также депозиты можно классифицировать по временному признаку — срочные и до востребования. Это два основных признака, которые являются общими для всех банков. Но при этом они могут быть классифицированы по многим другим признакам, таким как целевое назначение, доходность и т.д.

Заемные средства — это средства, привлекаемые на возвратной и возмездной основе в форме кредита, где кредитором является лицо, одолжившее деньги банку. К ним относятся кредиты других банков и долговые ценные бумаги.

Для начала рассмотрим общую структуру пассивов банковской системы и выявим основные тенденции (табл. 2). Для удобства был взят временной период в 15 лет, разбитый на четыре даты с периодом в 5 лет.

Рассматривая фонды и прибыль, в число которых также входит резервный фонд можно увидеть снижение с 15,7% до 10,5%. Это связано в первую очередь со снижением среднего уровня маржи в банковском секторе.

Вклады физических лиц занимают одни из лидирующих позиций в структуре пассивов банковской системы. На протяжении 15 лет их доля стабильно росла с 24,8% в 2003 году до 30,5% в 2018 году, заняв тем самым первое место в общей структуре пассивов. Такие факторы, как снижение инфляции до исторического минимума на фоне

Таблица 1. Структура ресурсов коммерческого банка [1, с. 27]

Ресурсная база коммерческого банка		
Собственные	Привлеченные	Заемные
уставный капитал; добавочный капитал; резервный капитал; нераспределенная прибыль.	вклады физических лиц; депозиты и средства нефинансовых и финансовых организаций на счетах.	кредиты центрального банка; межбанковские кредиты; сделки РЕПО; эмиссия долговых ценных бумаг.

Таблица 2. Динамика структуры пассивов банковской системы, % [3]

Показатель	Значение показателя			
	2003	2008	2013	2018
Фонды и прибыли банков	15,7	13,9	11,9	10,5
Вклады физических лиц	24,8	25,4	28,8	30,5
Депозиты и средства нефинансовых и финансовых организаций на счетах	26,4	33,5	31,7	29,2
Рефинансирование ЦБ РФ	0,1	0,1	5,4	2,4
Счета банков	4,3	1	0,9	0,9
Кредиты банков-резидентов	2,9	3,3	5,1	9,7
Кредиты банков-нерезидентов	4,7	10,6	4,5	1,1
Облигации, векселя, банковские акцепты	10,9	5,8	4,4	1,9
Прочие пассивы	10,2	6,6	7,3	13,7

достаточно высокой учетной ставки создает благоприятные условия для привлечения банками новых вкладов.

Депозиты и средства нефинансовых и финансовых организаций на счетах, занимая в 2003 году лидирующие позиции достигли пика в 2008 году с 26,4% до 33,5% на фоне высоких темпов экономического роста за данный период. В последующие годы экономическая ситуация стала менее благоприятной, поэтому их доля упала сначала до 31,7% в 2013 году, а затем и до 29,2% в 2018 году. Но несмотря на такую отрицательную динамику последних лет данный показатель занимает уверенную вторую позицию.

Счета банков, занимая и без того малую долю, снизились с 4,3% до 0,9%, встав на последнее место в структуре пассивов. Такое движение обосновано общим снижением банковской ликвидности.

Предоставление кредитов ЦБ РФ для коммерческих банков было минимальным в 2003 и 2008 гг., т.к. банковская система не испытывала проблемы с получением финансовых ресурсов. Но на фоне ухудшения внешнеполитической и внешнеэкономической ситуации в 2014–2015 гг., когда банки лишились относительно дешевого источника средств, центральный банк начал активное рефинансирование банковской системы для поддержания ликвидности и устойчивости.

Рассматривая кредиты банков-резидентов и банков-нерезидентов, можно увидеть обратную зависимость, где первые потеснили вторых. Если в период с 2003 по 2008 гг. при росте цен на нефть и повышении курса рубля относительно других валют была относительно стабильная и благоприятная ситуация для формирования своих ресурсов с помощью банков-нерезидентов в размере 10,6% на фоне 3,3% банков-резидентов, то к 2013 году ситуация начинала ухудшаться на фоне падения курса рубля и волатильности цен на нефть доля резидентов в размере 5,1% превысила долю нерезидентов в размере 4,5%. А к 2018 году, при совпадении очередного падения цен на нефть и девальвации рубля почти в два раза, а также на фоне осложнения внешнеэкономических отношений с другими странами, когда рассчитывать на дешевые зарубежные кредиты теперь не прихо-

дится, доля нерезидентов снизилась до 1,1%, при росте резидентов до 9,7%.

Доля долговых ценных бумаг резко снизилась за весь период с 10,9% до 1,9%, что кажется удивительным на фоне заметного роста и развития финансового рынка страны. Одним из факторов, влияющих на данную картину, можно назвать более высокую стоимость обслуживания процентов по долговым ценным бумагам, чем проценты по вкладам и депозитам.

Как мы выяснили основным источником привлечения средств является депозиты физических и юридических лиц. Рассмотрим сначала данные об объемах привлеченных кредитными организациями вкладов физических лиц (табл. 3).

За последние годы возникла проблема соотношения краткосрочных и долгосрочных пассивов. Если в начале анализируемого периода рублевые долгосрочные источники (3,48 трлн руб.) превалировали над среднесрочными (0,97 трлн руб.) и краткосрочными (0,05) трлн руб.), то к концу периода произошло перетекание депозитов из долгосрочных (7,43 трлн руб.) в среднесрочные (8,95 трлн руб.). В тоже время валютные депозиты не изменились в своей структуре, долгосрочные вклады (3,36 трлн руб.) занимают большую часть поступающих средств от физических лиц.

Теперь рассмотрим данные об объемах привлеченных кредитными организациями средств организаций (табл. 4).

За анализируемый период можно сказать, что доля рублевых (3,20 трлн руб.) и валютных средств (2,27 трлн руб.) в начале периода составляет примерную пропорцию 1:1. Но в последующие годы данное соотношение начало изменяться в сторону рублевых средств (10,95 трлн руб.) против валютных (6,95 трлн руб.). Это можно объяснить девальвацией рубля и снижением наличия свободной валюты у организаций. Но если рассматривать структуру долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных привлекаемых средств, то ситуация аналогична привлекаемым средствам физических лиц, а именно превалирование среднесрочных рублевых средств (5,53 трлн руб.) над долгосрочными (2,28 трлн руб.) и долгосрочных валютных

Таблица 3. Данные об объемах привлеченных кредитными организациями вкладов (депозитов) физических лиц, трлн руб. [3]

Показатель	Значение показателя								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Всего	7,48	9,82	11,87	14,25	16,96	18,55	23,22	24,20	25,99
В рублях	5,51	7,92	9,70	11,76	14,00	13,71	16,40	18,48	20,64
до востребования	1,06	1,54	2,05	2,45	2,87	2,64	3,14	3,51	4,30
на срок до 30 дней	0,05	0,06	0,10	0,27	0,40	0,29	0,40	0,53	0,56
на срок от 31 дня до 1 года	0,97	1,35	1,98	2,68	2,79	3,81	6,95	7,55	8,95
на срок свыше 1 года	3,48	5,02	5,66	6,60	8,30	7,23	6,27	7,36	7,34
В иностранной валюте	1,97	1,90	2,17	2,49	2,96	4,85	6,82	5,72	5,34
до востребования	0,17	0,19	0,22	0,25	0,30	0,54	0,66	0,85	1,1
на срок до 30 дней	0,001	0,001	0,003	0,002	0,002	0,006	0,005	0,013	0,007
на срок от 31 дня до 1 года	0,52	0,38	0,40	0,45	0,48	1,31	2,33	0,96	0,87
на срок свыше 1 года	1,29	1,34	1,55	1,78	2,18	2,99	3,82	3,90	3,36

Таблица 4. Данные об объемах привлеченных кредитными организациями средств организаций, трлн руб. [3]

Показатель	Значение показателя								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Всего	5,47	6,04	8,37	9,62	10,84	17,01	19,02	16,39	17,90
В рублях	3,20	3,54	5,49	6,09	6,37	8,47	8,52	8,53	10,95
до востребования	0,047	0,088	0,077	1,26	0,081	0,061	0,100	0,095	0,23
на срок до 30 дней	0,61	0,74	1,11	1,13	1,54	2,63	2,55	2,41	2,81
на срок от 31 дня до 1 года	1,66	1,60	2,73	2,84	2,52	3,33	3,26	3,58	5,63
на срок свыше 1 года	0,89	1,12	1,57	1,89	2,23	2,46	2,62	2,44	2,28
В иностранной валюте	2,27	2,49	2,88	3,53	4,47	8,54	10,50	7,86	6,95
до востребования	0,008	0,015	0,005	0,002	0,002	0,027	0,008	0,005	0,044
на срок до 30 дней	0,08	0,11	0,19	0,20	0,19	0,69	0,63	0,90	0,35
на срок от 31 дня до 1 года	0,54	0,47	0,45	0,48	0,77	1,24	2,59	1,07	1,04
на срок свыше 1 года	1,64	1,90	2,29	2,86	3,51	6,58	7,26	5,89	5,51

средств (5,51 трлн руб.) над среднесрочными (1,04 трлн руб.).

Долгосрочные пассивы являются наиболее финансово стабильным источником средств банка. Нехватка данных ресурсов, как показано выше, не позволит осуществлять долгосрочные активные операции, что может грозить снижением общей ликвидности и высокой ценой долгосрочных кредитов. высокая доля привлекаемых валютных средств снижает общую устойчивость ресурсной базы в связи с перетеканием рублевых депозитов в валютные и наоборот на фоне непредсказуемости курса рубля.

Таким образом, ресурсная база коммерческого банка зависит от особенностей деятельности банка, его де-

политной политики, возможностей на рынке привлечения средств, а также от макроэкономической конъюнктуры [2].

Для улучшения финансовой устойчивости банкам следует повысить сбалансированность активов и пассивов по временному признаку, снижать стоимость привлечения ресурсов и использовать образовавшиеся резервы для развития интернет-банкинга и создания новых банковских продуктов. Также необходимо уделять внимание качеству обслуживания клиентов, которые до сих пор остаются основным источником ресурсов банковской системы и развивать инвестиционные и консалтинговые услуги.

Литература:

1. Чеботарева, Г. С. Организация деятельности коммерческого банка: учеб. пособие / Г. С. Чеботарева; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2018. — 120 с.
2. Ларченко О. В. Проблемы ресурсной базы коммерческих банков // Научно-методический электронный журнал «Концепт». — 2017. — № 9 (сентябрь). — 0,3 п.л. — URL: <http://e-koncept.ru/2017/174007.htm>.
3. Центральный банк Российской Федерации (Банк России) URL: <https://www.cbr.ru>

Основные направления обеспечения экономической безопасности России в современных условиях

Васильев Сергей Леонидович, студент
Калининградский филиал Московского финансово-юридического университета МФЮА

В данной статье представлены определения сущности экономической безопасности. Предложены рекомендации для решения проблем экономической безопасности современной России.

Современное социально-экономическое положение России определяет актуальность постоянной государственной деятельности по обеспечению экономической безопасности страны.

Ключевые слова: экономическая безопасность, санкции, экономическая ситуация, безопасность, проблема, нестабильность, конкуренция, инновационная деятельность.

Существует множество определений понятия «экономическая безопасность», но в обобщенном виде она представляет собой способность экономики сохранять устойчивое развитие под влиянием как внешних, так и внутренних угроз и других факторов, обеспечение высокого уровня жизни населения, а также защита национальных экономических интересов страны.

Экономическая безопасность России тесно связана с состоянием не только своей собственной экономики, но и стран, с которыми она вступает во взаимодействие, поддерживает связи на мировом рынке.

Обеспечение экономической безопасности — это гарантия независимости страны, условие стабильности и эффективной жизнедеятельности общества, достижения успеха. Поэтому обеспечение экономической безопасности принадлежит к числу важнейших национальных приоритетов.

Проблема прогнозирования угроз, оценки и повышения уровня национальной экономической безопасности является одной из наиболее сложных политико-экономических проблем. Для нашей страны этот вопрос представляется особенно актуальным в условиях введения ряда ограничительных политических и экономических мер в связи с событиями, происходящими на Украине и в Сирии, а также в общих целях подавления независимости решений, принимаемых Россией, и снижения её конкурентоспособности в мировой экономике [3].

Стабильность показателей экономических процессов — это, в первую очередь, формирование гибкой системы мер защиты от неблагоприятных внешних факторов и угроз.

Основной обязанностью экономической безопасности является обеспечение национального суверенитета путем осуществления компетентной и независимой экономической политики.

Экономический аспект был добавлен к ряду задач для обеспечения экономического роста и улучшения благосостояния населения. Если раньше экономика финансировалась в большей степени за счет иностранных источников и внешних рынков, то теперь внутренний рынок станет основным источником финансирования (если не единственным). Влияние санкций против России также

повлияло на торговлю нашей страны. Импорт сократился из-за обесценения рубля и введения эмбарго на некоторые иностранные продукты (особенно резко сократился импорт продуктов питания и напитков из стран ЕС).

Еще одной проблемой для национальной экономической безопасности является вступление России в ВТО (Всемирная торговая организация) в 2012 году. Вступление в ВТО означает политику, направленную на то, чтобы открыть национальную экономику для внешнего мира, ставка импортных тарифов будет отменена, когда Импортные товары поглощают российский рынок, сжимая многих отечественных производителей, вызывая нездоровую конкуренцию [5].

К сожалению, в настоящее время на мировом рынке могут конкурировать только газовые и нефтяные отрасли экономики. Вступление России в ВТО — это уничтожение конечного производителя, это запрет на внешних рынках, безработица, снижение продовольственной безопасности, нарушение доступа к передовым технологиям, организационная преступность и коррупция. Россия также теряет возможность развивать свою промышленность и сельское хозяйство, поскольку ВТО запрещает любые меры по их поддержке и защите.

Например, Ю.Ю. Дащенко в целях введения антизападных российских санкций рекомендует расширение импорта, что положительно повлияет на импортозамещение и обеспечит развитие многих секторов российской экономики. Политика расширения запрета на продукты питания имеет много положительных аспектов, прежде всего, с расширением возможностей сельскохозяйственных производителей для увеличения поставок национальных продуктов и обеспечения продовольствия страны необходимыми продуктами питания [4].

Отечественные сельхозпроизводители заинтересованы в улучшении качества продукции, поскольку возможности для ее коммерциализации на внутреннем рынке растут.

Возможно создание новых предприятий и сокращение безработицы в сельской местности. Такие методы могут снизить зависимость от питания и произвести импорт товаров на достаточно высоком уровне и приличного качества в регионе России.

По мнению А. Н. Кускова, России необходимо установить курс на относительно закрытую экономику. Относительно закрытая экономика способствует развитию национального производства, и, в первую очередь, сокращает банкротство внутри страны, что указывает на увеличение числа рабочих мест. Во-вторых, это устраняет финансовую зависимость страны от других стран [1].

Одним из основополагающих документов государственной политики по обеспечению экономической безопасности является «Стратегия национальной безопасности Российской Федерации» [1].

Данный документ является важным элементом системы экономической безопасности страны, в котором заданы направления долгосрочного развития, а также внешние и внутренние угрозы.

Одним из главных элементов этой политики является «Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации», утвержденная Указом Президента РФ от 1 декабря 2016 года № 642, так как Россия сегодня как миролюбивое государство может прирастать (экономически, ресурсами и др.) только за счет новых знаний, другими словами — научно-технологического развития. В данном документе системно представлены основные категории (понятия) Стратегии, обеспечивающие устойчивое, динамичное и сбалансированное развитие Российской Федерации на долгосрочный период и непосредственно связанные со всеми видами безопасности России, в том числе — экономической [11].

Экономическое противостояние стран происходит через целевую функцию взаимодействия (положительного для одних и отрицательного характера проявления (действий) для других участников процесса) в формате как суверенных государств, так и их коалиций виртуально и реально на информационном и территориальном пространстве, которое обозначим как театр экономических действий: на нем сегодня экономически развитые страны — США, ЕС, Великобритания и другие противостоят России с целевой установкой исключения вхождения ее в мировые лидеры и становления как высококонкурентного экономического государства [9].

Поставленная Президентом РФ в майском указе задача по вхождению России в течение ближайших шести лет в пятерку экономически развитых стран по своему значению, роли и масштабам тождественна задаче, решаемой Советским Союзом по восстановлению разрушенного народного хозяйства после окончания Второй мировой войны.

Успех выполнения этой задачи (вхождение России в пятерку экономически развитых стран мира) во многом зависит от обеспечения экономической безопасности России как фактора противостояния угрозам больших вызовов и противодействия риску опасностей экономической войны [12].

Среди поставленных в стратегии задач можно отметить следующие:

1) развитие высоких технологий и связанного с ними производственного сектора;

2) преодоление зависимости от импортного оборудования в соответствующих сферах;

3) разработка более совершенных мер в ответ на возможное введение санкций со стороны других государств;

4) наиболее эффективное использование бюджетных средств;

5) снижение зависимости кредитно-денежной системы от изменений конъюнктуры на международных товарных и финансовых рынках;

6) налаживание партнерских связей в рамках межгосударственных организаций и т.д.

В соответствии с поставленными задачами были разработаны этапы и механизмы реализации данной стратегии. В настоящий момент Россия находится на стадии завершения I этапа (до 2019 года), носящем подготовительный характер и предполагающим разработку нормативно-правовых мер, совершенствование механизмов реализации мониторинга состояния уровня экономической безопасности. На II этапе (до 2030 года) планируется реализация разработанных мер по нивелированию обозначенных вызовов и угроз.

В целях мониторинга экономической ситуации в стране были также разработаны соответствующие индикаторы, характеризующие её экономическую безопасность. Далее представлены следующие основные индикаторы: качество жизни населения, в состав которого входят такие показатели, как ВВП на душу населения (по паритету покупательной способности), средняя и минимальная заработная плата, прожиточный минимум, реальный располагаемый доход и др. [6].

Анализ экономического развития РФ свидетельствует, что без прорыва в высокотехнологичном, инновационном секторах экономики и промышленности трудно рассчитывать на закрепление статуса великой державы и качественное решение социальных задач. К приоритетным отраслям развития экономики можно отнести [8]:

- оборонно-промышленный комплекс;
- атомно-промышленный и атомно-энергетический комплексы;
- промышленное машиностроение и станкостроение, энергетические (силовые) машины и оборудование;
- авиационная и ракетно-космическая промышленность;
- судостроение;
- химическая, фармацевтическая и медицинская промышленность.

В 2017 г. указом В. Путина была утверждена Стратегия экономической безопасности РФ до 2030 г. В ней раскрывают значение термина «экономическая безопасность»: это защищенность национальной экономики от любых внешних или внутренних угроз, при которой обеспечен экономический суверенитет России, а также единство экономического пространства [2].

Внешние и внутренние факторы всегда находятся в прямой зависимости друг от друга: ошибка в управлении внутриэкономической деятельностью может легко ослабить позицию государства на международной арене, и на-

оборот. Есть как минимум два условия, которым должна соответствовать экономическая безопасность.

Во-первых, необходимо соблюдать сохранность экономической самодостаточности государства и создавать условия для возможности принятия решений в собственных интересах в области развития хозяйства (в том числе предприятия производства, торговые компании и иные финансовые институты).

Во-вторых, нельзя допускать снижения уже достигнутого уровня жизни населения, а необходимо обеспечивать его дальнейший рост.

На рис. 1 в сфере приведена схема экономической цели государственной политики в политике сфере отрицательную обеспечения экономической главными безопасности требований России, построенная на туры основе важнейших Стратегии до 2030 одной года [7].

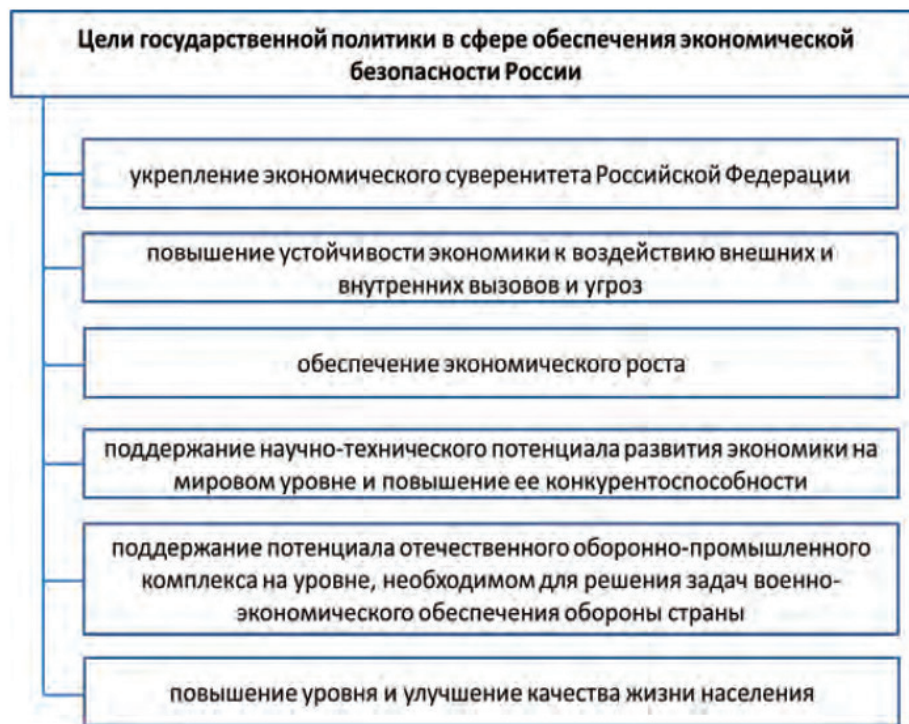


Рис. 1. Цели государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности России

Защита национальной безопасности и интересов России в экономической сфере являются приоритетными курсами государственной политики.

Сегодня, когда российская экономика находится в стадии глобализации и увеличивающейся международной конкуренции, необходимо обратить внимание на повышение конкурентоспособности отечественных производителей в рамках следующих направлений, чтобы обеспечить экономическую безопасность в Российской Федерации:

1) развитие открытой научной политики, связанной с инновационной и индустриальной политикой, новым этапом приватизационной политики и политикой в отношении малого бизнеса;

2) ускорение научного и технического прогресса и повышение конкурентоспособности, ключ к которым лежит в свободном предпринимательстве и рыночных механизмах;

3) последовательная политика поддержки российской науки посредством укрепления основ реального сектора российской экономики, в особенности в отношении сельского хозяйства и промышленных секторов, производящих продукты потребления и т.д.

4) занятость является важнейшим фактором, влияющим на благосостояние населения [10].

Таким образом, управление рисками больших вызовов в социально-экономической системе государства — это очень актуальная проблема, решение которой способствует повышению национальной безопасности и которой со стороны руководства России уделяется должное внимание. Особенно это касается такого ключевого фактора, как научно-технологическое развитие Российской Федерации, которое способствует реальному росту валового внутреннего продукта и гарантированно обеспечивает экономический прорыв России в XXI веке.

Литература:

1. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации (утверждена Указом президента РФ от 31.12.2015 № 683) [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «Консультант Плюс».

2. Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 г. (утверждена Указом президента РФ от 13.05.2017 № 208) [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «Консультант Плюс».
3. Ахмедзянова Э. Р. Современные вопросы экономической безопасности организации в России / Э. Р. Ахмедзянова // В сборнике: Экономическая безопасность: проблемы, перспективы, тенденции развития. 2019. С. 51–58.
4. Дашенко Ю. Ю. Экономическая безопасность России / Ю. Ю. Дашенко, А. В. Лифиренко, Ю. О. Пасько, Н. А. Лиманская // В сборнике: Актуальные вопросы управления, экономики и права. Наука на современном этапе: вопросы, достижения, инновации. Томск, 2019. С. 192–196.
5. Дыхова А. Л. Значение финансовой системы в обеспечении экономической безопасности России / А. Л. Дыхова // Экономика и предпринимательство. 2019. № 3 (104). С. 170–174.
6. Кусков А. Н. Анализ экономической безопасности России и направления ее обеспечения / А. Н. Кусков, А. П. Кускова // В сборнике: Актуальные вопросы права, экономики и управления. 2019. С. 141–143.
7. Мартиновская Д. А. Экономическая безопасность России в условиях глобализации / Д. А. Мартиновская, Н. С. Смирнова // Вектор экономики. 2019. № 3 (33). С. 26.
8. Рыхлицкий Е. А. Экономическая безопасность страны и проблемы ее обеспечения в России / Е. А. Рыхлицкий // В сборнике: Экономическая безопасность: проблемы, перспективы, тенденции развития. 2019. С. 808–811.
9. Сафина И. И. Об угрозах экономической безопасности России во внешнем аспекте / И. И. Сафина, Э. Ф. Мухамадиева // В сборнике: Актуальные проблемы обеспечения экономической безопасности государства, регионов, предприятий. 2018. С. 146–149.
10. Свирина М. В. Анализ причин снижения экономической безопасности России / М. В. Свирина // Мировая экономика: проблемы безопасности. 2019. № 1. С. 34–36.
11. Чеботарев С. С. Экономико-правовые проблемы экономической безопасности современной России и пути их преодоления / С. С. Чеботарев, К. Б. Доброва // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. 2019. № 1 (45). С. 198–205.
12. Шахов Д. С. Экономическая безопасность современной России: состояние и тенденции / Д. С. Шахов, Р. В. Долгих // В сборнике: Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации. 2019. С. 195–197.

Характеристика состояния иностранных инвестиций в РФ на современном этапе

Данилов Сергей Сергеевич, студент магистратуры;
Монин Иван Геннадьевич, студент магистратуры;
Тихонова Ксения Алексеевна, студент магистратуры
Ярославский государственный университет имени П. Г. Демидова

Ключевые слова: иностранные инвестиции, эффекты от иностранных инвестиций, прямые иностранные инвестиции, статистика инвестиций, инвестиционный климат.

Важнейшим макроэкономическим показателем экономического развития страны является устойчивый приток прямых иностранных инвестиций в экономику. Данный индикатор характеризует стабильность экономической системы, её способность генерировать добавленную стоимость [2, с. 23]. В таблице представлен структурный анализ притока прямых иностранных инвестиций в Российскую федерацию за период 2016–2018 годов (табл. 1).

Анализ структуры притока иностранных инвестиций в Российскую Федерацию выявил следующие тенденции. Лидирующими секторами являются: добыча полезных ископаемых, розничная торговля, финансовая и страховая деятельность. Объём инвестиций в относительном выражении в 2018 году к уровням 2016 года в секторе добычи полезных ископаемых снизился на 7,1%, в секторе роз-

ничной торговли сократился на 29,7% и возрос на 18,9% в сфере финансовой и страховой деятельности.

На наш взгляд, целесообразней оценивать роль инвестиций для экономики с точки зрения мирового, национального, регионального и местного уровня страны. На каждом упомянутом уровне осуществляются иностранные инвестиции, принося свои специфические результаты, эффекты, как положительного, так и отрицательного характера.

Международные инвестиционные потоки имеют следующие положительные эффекты для мировой экономики [3, с. 47]:

– Международные инвестиции способствуют перетеканию капиталов между странами в наиболее рентабельные зоны;

Таблица 1. Структурный анализ притока иностранных инвестиций в РФ за период 2016–2018 гг. [4,5]

Сектор	2016		2017		2018	
	Приток, млн руб.	Доля.%	Приток, млн руб.	Доля.%	Приток, млн руб.	Доля.%
Всего, в т.ч.	137763	100,00	150433	100,00	140079	100,00
Сельское, лесное хозяйство, охота и рыболовство	446	0,32	448	0,30	374	0,27
Добыча полезных ископаемых	32384	23,51	28477	18,93	30091	21,48
Обеспечение электрической энергией, газом и паром, кондиционирование воздуха	1143	0,83	2265	1,51	2057	1,47
строительство	1983	1,44	3214	2,14	1427	1,02
Торговля оптовая и розничная	32126	23,32	33461	22,24	22590	16,13
Транспортировка и хранение	3697	2,68	3156	2,10	2872	2,05
Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	364	0,26	462	0,31	803	0,57
Деятельность в области информации и связи	1701	1,23	4605	3,06	3664	2,62
Деятельность финансовая и страховая	14124	10,25	18362	12,21	16806	12,00
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	5226	3,79	7245	4,82	3833	2,74
Предоставление прочих видов услуг	7455	5,41	19	0,01	80	0,06
Не распределено по видам деятельности	2167	1,57	1939	1,29	1337	0,95

– Совместные инвестиционные проекты являются стимулами к развитию международного сотрудничества и снижению геополитического напряжения в мире;

– С помощью международного инвестирования страны могут решить наиболее остро стоящие проблемы перед экономикой;

– Усиление интеграции и глобализационных процессов в мировой экономике;

– Международные инвестиции позволяют обеспечить бесперебойность расчётов между странами за счёт кредитов и отсрочки кредиторской задолженности.

При всех неоспоримых плюсах имеются и существенные недостатки:

– Концентрация мировых капиталов в развитых странах;

– Свободный перелив капиталов стал одним из факторов появления мировых оффшорных зон;

– Все геополитические риски, которые вызывают колебания в объёмах иностранных инвестиций, затрагивают в основном развивающиеся страны, страны с переходной экономикой и наименее развитые страны. Как правило, у них наблюдается значительное снижение инвестиций при небольшой доле в мировых потоках;

– Происходит увеличение разрыва между развитыми и отстающими странами. Первые, владея капиталами, могут создавать добавленную стоимость за счёт трудовых ресурсов отстающих стран, производя дальнейшую репатриацию средств с определёнными прибылями. При всём при этом мировые тенденции таковы, что вложения в уже развитые страны продолжают расти;

Рассмотрим влияние иностранных инвестиций в целом на государство через призму макроэкономических показателей, на которые они могут оказать влияние. С помощью метода абстракции инвестиционный процесс и его последствия можно представить в схематичном виде (рис. 1) [1].

Суть обозначенного процесса состоит в том, что экономика принимающей стороны обслуживает иностранный капитал. Это выражается в учреждении организаций или создании проектов, которые направлены на производство продукции, что увеличивает ВВП страны и деловую активность. Как следствие этого механизма происходит создание дополнительных рабочих мест, которые замещаются работниками страны. Деловая активность и уменьшение безработицы приводят к увеличению поступления налогов в бюджет: НДФЛ, Налог на прибыль организаций, НДС и других. При всём при этом привлечение иностранных инвестиций государством связано с решением определённых проблем во внутренней экономике. Поэтому, положительным эффектом стоит выделить и технологии, приходящие в страну-реципиент с иностранным капиталом. Особенностью выделенных положительных эффектов является тот факт, что в основном они образуются в ходе реализации прямых, а также прочих в виде займов иностранных инвестиций. Это утверждение справедливо для регионального и местного уровня. Ещё одним положительным моментом стоит отметить возможность выхода за счёт иностранных инвестиций на новые рынки сбыта продукции [2, с. 57].



Рис. 1. Положительные эффекты от привлечения иностранных инвестиций страной-реципиентом

В подтверждение вышеобозначенным моментам рассчитаем коэффициент корреляции между динамикой ВВП России и объёмами иностранных инвестиций (табл. 3):

Значение показателя корреляции объёма инвестиций и ВВП, равное 0,98 говорит об очень тесной связи между макроэкономическими показателями. Это позволяет подтвердить утверждение о том, что иностранные инвестиции являются катализатором роста национальной экономики.

Коэффициент корреляции объёма инвестиций с показателями занятости и доходов консолидированного бюджета РФ показал незначительную отрицательную взаимосвязь. В данном случае стоит оговориться, что такой показатель обусловлен небольшой долей рабочих мест, созданных именно за счёт иностранных инвестиций, в общей массе. То же самое можно заключить и с доходами консолидированного бюджета. Тем не менее, вклад в обеспечение рабочими местами населения и доходов

в бюджеты имеется, что и обуславливает стремление государства привлечь иностранные инвестиции.

Однако иностранные инвестиции при всех положительных моментах имеют и отрицательные эффекты для страны-реципиента (рис. 2) [1].

- Приток иностранных инвестиций вызывает обратный отток капитала через определённое время в виде прибылей и дивидендов. Таким образом это снижает национальный доход страны.

- Существенным недостатком является повышение конкуренции иностранных инвесторов с отечественными, что может вызвать отток местного капитала из страны;

- Возможная деформация структуры национальной экономики, поскольку инвестиции будут приходиться только в рентабельные секторы экономики;

- Страна-реципиент может оказаться в ситуации, при которой доля иностранного капитала в экономике станет



Рис. 2. Отрицательные эффекты от привлечения иностранных инвестиций страной-реципиентом

значительной, что может создать угрозу экономического и политического суверенитета. При этом иностранные инвесторы могут получить доступ к национальным ресурсам страны [3, с. 69].

Таким образом, иностранные инвестиции, как любая экономическая деятельность, представляет собой набор выгод и определённых рисков, соотношение которых формирует определённый эффект. На мировом уровне за счёт иностранных инвестиций происходит развитие сотрудничества и перелив капиталов в наиболее рентабельные сферы, однако увеличивается обогащение развитых стран

и обеднение отстающих. В рамках уровня отдельной страны, региона и муниципального образования иностранные инвестиции способны увеличить деловую активность, повысить доходы консолидированного бюджета, улучшить уровень жизни граждан, способствовать развитию инфраструктуры, увеличивать рентабельность отраслей экономики. Среди отрицательных эффектов выделяется репатриация капиталов и прибылей за границу, искажение структуры экономики в пользу лишь наиболее рентабельных отраслей, а также усиление конкуренции иностранных инвесторов с национальными.

Литература:

1. Доклад о мировых инвестициях [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_overview_ru.pdf
2. Игонина, Л. Л. Инвестиции: Учеб. пособие / Л. Л. Игонина; Под ред. В. А. Слепова. — М.: Юристъ, 2012. — 480 с.
3. Орлова, Е. Р. Иностранные инвестиции в России: учебное пособие / Е. Р. Орлова, О. М. Зарянкина. — М.: Омега-Л, 2013. — 203 с. Федеральная служба государственной статистики [Электрон. ресурс] — Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.
4. Прямые иностранные инвестиции [Электронный ресурс] — Режим доступа: https://cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics%2Fdir-inv_in_country.htm.
5. Россия в цифрах 2017 [Электронный ресурс] — Режим доступа: https://www.gks.ru/free_doc/doc_2018/rusfig/rus18.pdf.

Конфликт интересов и развитие конкуренции в системе государственных и муниципальных закупок

Джулакян Надежда Артуровна, студент магистратуры
Дальневосточный государственный университет путей сообщения (г. Хабаровск)

Особая роль в предотвращении коррупции в системе государственных и муниципальных закупок (далее — госзакупки) возложена на механизм урегулирования конфликта интересов, а также на развитие конкуренции среди поставщиков (подрядчиков, исполнителей).

В соответствии с федеральным законом от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» под конфликтом интересов понимается ситуация, при которой личная заинтересованность служащего влияет или может влиять на надлежащее исполнение им своих должностных обязанностей и при котором возникает или может возникнуть противоречие между личной заинтересованностью служащего и правами, и законными интересами граждан, организаций, общества или государства, способные привести к причинению вреда правам и законными интересами граждан, организаций, общества или государства [3].

Однако не следует приравнивать понятия «конфликт интересов» и «коррупция». Иногда конфликт интересов происходит и при отсутствии коррупции и наоборот. Один контрактный управляющий либо специалист контрактной службы, проводящий оценку заявок, поступивших от

участников закупки, может действовать в рамках закона о контрактной системе и справедливо и соответственно конфликта интересов в данном случае не будет. В другом же случае при рассмотрении заявок, поступивших от участников закупки, тот же контрактный управляющий либо специалист контрактной службы может получить взятку за присуждение контракта одному из участников закупки без какого-либо конфликта интересов.

Как правило коррупция возникает именно тогда, когда имеется личная заинтересованность должностного лица в достижении определенного результата.

Применение мер по предотвращению конфликта интересов может осуществляться по инициативе государственного служащего и не связываться с его обязанностями, установленными законодательством о государственной службе и противодействии коррупции. Например, обращение государственного служащего с ходатайством об установлении соответствующей комиссией, имеются ли или будут ли иметься в конкретной сложившейся или возможной ситуации признаки нарушения им требований об урегулировании конфликта интересов.

Предотвращение или урегулирование конфликта интересов может состоять в изменении должностного или служебного положения государственного или муниципального служащего, являющегося стороной конфликта интересов, вплоть до его отстранения от исполнения должностных (служебных) обязанностей в установленном порядке, и (или) в отказе его от выгоды, явившейся причиной возникновения конфликтов интересов.

Представителю нанимателя наряду с изменением должностного или служебного положения гражданского служащего необходимо использовать механизм проверок, предусмотренный Положением о проверке достоверности и полноты сведений, представляемых гражданами, претендующими на замещение должностей федеральной государственной службы, и федеральными государственными служащими, и соблюдения федеральными государственными служащими требований к служебному поведению, утвержденным Указом Президента Российской Федерации от 21 сентября 2009 г. № 1065 [5]. В этой связи необходимо учитывать, что статьей 59.3 Федерального закона № 79 — ФЗ установлен специальный порядок применения взысканий за коррупционные правонарушения, а также активнее привлекать соответствующие комиссии для выработки мер по предотвращению конфликта интересов [1]. В частности, в тех ситуациях, когда требуется осуществить оценку действий государственного служащего, установить наличие или отсутствие получаемой им выгоды, а также осуществить профилактическое воздействие.

Еще одним способом противодействия коррупции в системе государственных и муниципальных закупок, помимо предотвращения и урегулирования конфликта интересов, является развитие конкуренции.

Законом № 135-ФЗ не допускается распространение ложных, неточных или искаженных сведений (дискредитации), которые могут причинить убытки или нанести ущерб его деловой репутации; не допускается продажа, обмен или иное введение в оборот товара, если при этом незаконно использовались результаты интеллектуальной деятельности; не допускается совершение действий (бездействий) способных вызвать смешение с деятельностью хозяйствующего субъекта — контрагента [2].

Также Законом № 135-ФЗ запрещаются действия, которые приводят или могут привести к недопущению, ограничению или устранению конкуренции [2].

Согласно ст. 8 Закона о контрактной системе контрактная система в сфере закупок направлена на создание равных условий для обеспечения конкуренции между участниками закупок [4]. Любое заинтересованное лицо имеет возможность в соответствии с законодательством РФ и иными нормативными правовыми

актами о контрактной системе в сфере закупок стать поставщиком (подрядчиком, исполнителем). Конкуренция при осуществлении закупок должна быть основана на соблюдении принципа добросовестной ценовой и неценовой конкуренции между участниками закупок в целях выявления лучших условий поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг. Запрещается совершение заказчиками, специализированными организациями, их должностными лицами, комиссиями по осуществлению закупок, членами таких комиссий, участниками закупок любых действий, которые противоречат требованиям Закона о контрактной системе, в том числе приводят к ограничению конкуренции, в частности к необоснованному ограничению числа участников закупок.

Таким образом, предупреждение конфликта интересов в государственных закупках следует рассматривать в качестве составляющей правовой политики по предупреждению коррупции и борьбы с ней. Политика по устранению конфликта интересов является важным средством для построения целостной системы государственных закупок, а также эффективного удовлетворения государственных нужд.

Одна из главных проблем развития конкуренции на территории Российской Федерации — низкая конкурентоспособность отечественных производителей. Согласно исследованиям, примерно 60% компаний используют устаревшее оборудование, которое необходимо исправить или поменять целиком, но компании не могут сделать этого из-за отсутствия достаточных финансовых ресурсов. Старое, вышедшее из строя оборудование не дает возможности к созданию конкуренции, так как товары, производимые на таком оборудовании, будут обладать низким качеством, по сравнению с аналогичными, производимыми на модернизированных предприятиях.

Повышение конкурентоспособности российских производителей, развитие конкуренции снижают негативные влияния санкций, введенных странами запада. Эти санкции имеют ограничительный характер и являются препятствием для выхода отечественных компаний на международный рынок [7]. К примеру, импортные квоты на российские товары повышены. Несмотря на то, что условия для выхода на иностранные рынки сбыта, трудны для нашей страны, Россия смогла помочь производителям внутри страны, для этого была применена система импортозамещения, которая предполагает не покупку товаров из других стран, а налаживание отечественного производства какого-либо продукта. Сейчас российские производители значительно повысили качество своих товаров и услуг, которые они предоставляют, именно это позволило им добиться уважения граждан своей и других стран.

Литература:

1. Федеральный закон от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации»
2. Федеральный закон от 26.07.2006 135-ФЗ «О защите конкуренции»;

3. Федеральный закон от 25.12.2008 № 273 ФЗ «О противодействии коррупции»
4. Федеральный закон от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»;
5. Указ Президента Российской Федерации от 21 сентября 2009 г. № 1065
6. Рябов М. Л. Проблемы развития конкуренции России в мире / М. Л. Рябов. — М., 2017. — 167 с.
7. Коптева Л. А., Петрова А. И., Гайдай А. А. Проблемы развития конкурентной среды в России // Международный студенческий научный вестник. — 2018. — № 4–6. URL: <http://eduherald.ru/ru/article/view?id=19040> (дата обращения: 17.10.2019).

Соблюдение трудовой дисциплины в зависимости от разных типов поведения работников организации

Кагал Екатерина Павловна, студент магистратуры
Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

В современных условиях управление трудовой дисциплиной является одним из факторов эффективности деятельности организации, но устоявшиеся методы укрепления дисциплины труда перестают соответствовать современным тенденциям в управлении персоналом. В практике российских компаний преобладают механизмы конкретной регламентации деятельности, установления жестких рамок поведения и наказания за их нарушения.

В отечественных и зарубежных компаниях, анализируя исследования проблем управления дисциплиной труда, различные подходы к управлению. Это говорит о том, что для повышения эффективности управления дисциплиной труда необходимо уделить больше внимания управлению мотивацией и вовлеченностью персонала в деятельность компании. Сотрудники, которые вовлечены в дела организации гораздо более заинтересованы в ее развитии, они эффективно справляются с обязанностями и поставленными задачами, проявляют высокую трудовую дисциплину.

Среди ключевых понятий трудовой дисциплины можно выделить дисциплинированность, именно благодаря ей у работника формируется потребность следовать общей дисциплине труда. Термин «дисциплинированность» А. С. Макаренко определял, как «... умение при любых условиях выбирать правильное поведение, наиболее полезное для общества, умение вести себя, несмотря на трудности и неприятности»... [8]. Автор рассматривал дисциплину как средство воспитания в коллективе.

В научной литературе в настоящий момент представления о дисциплине труда сводятся к определению её как качественной характеристики порядка, организованности людей, отражающей соответствие их поведения нормам и требованиям организации. Д. Н. Глухов определяет дисциплинированность как качество личности, включающее внутреннюю организованность, ответственность, готовность и привычку подчиняться собственным целям (самодисциплина) и установленным правилам [2, с. 173].

Аналогичное понимание раскрывается в рамках психологии управления. Трудовая дисциплина здесь подразумевается, как социально обусловленное поведение человека, то есть она не может существовать вне социума, а дисциплинированность — комплексное качество личности, обладающее целостностью. В основе дисциплинированности лежит подчинение своих интересов интересам общества, внутренняя выдержанность и организованность, привычка подчинять свои действия целям. Как пишут Э. В. Якимова и Н. А. Царева, дисциплинированность может проявляться на когнитивном, эмоциональном и волевом уровнях. На когнитивном уровне человек знает и понимает, как и почему должен себя вести, на эмоциональном он переживает различные чувства и эмоции в отношении своих поступков и поступков других людей, связанных с дисциплиной, на волевом — может приложить усилия для соблюдения дисциплины или же сам подчинить других соблюдать нормы [7, с. 297].

В советское время типология работников по их отношению к труду в большинстве своем проводилась по оценке их «хороших» и «плохих» сторон. Основой были социальные различия и признаки, любая психологизация работников отрицалась. Это сводилось к тому, что работники рассматривались преимущественно как объект, а не субъект управления.

Исходя из такого подхода, В. А. Смирнов выделил три группы: передовики, середняки и отстающие, а Б. Г. Прошкин выделил пять групп: лучшие, хорошие, средние, плохие и худшие. В основе этих методик, как правило, была аттестация рабочих мастерами, из-за чего практически невозможно было выделить причины того или иного поведения [5, с. 65–66].

Любой тип трудового поведения мотивирован чем-либо в зависимости от ценностей каждого работника в отдельности. По определению О. С. Виханского, трудовая мотивация — это совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают человека к деятель-

ности и придают направленность и ориентированность на достижение целей [1, с. 145].

Наиболее полное и конкретное разделение трудового поведения на типы осуществили А. А. Ручка и Н. А. Сакада. Основываясь на исследовании проблемы стимулирования и мотивации труда, авторы выделили четыре основных типов поведения работников [9]:

- инициативный тип характеризуется систематическим перевыполнением производственных норм, он изготавливает продукцию отличного качества, прекрасно знает свою работу, является рационализатором, всегда оказывает помощь по работе, стремится к сотрудничеству, на морально-психологический климат в коллективе влияет положительно. Такие работники в большинстве своем не имеют нарушений дисциплины, и что немало важно, являются «примером» для других;

- исполнительный тип всегда выполняет производственные нормы, брака почти не допускает, но в работе руководствуется правилом «от» и «до», инициативу не проявляет, но добросовестный; с коллегами по работе ладит, дисциплинирован, на морально-психологический климат в коллективе влияет положительно. Из дисциплинарных отклонений у этого типа в чаще всего бывают производственные нарушения;

- пассивный тип в целом выполняет требуемый объем работ, но постоянно нуждается в подталкивании, иногда допускает брак, свою работу знает средне, к повышению знаний и мастерства не стремится, ко всему новому относится безразлично и настороженно, своей трудовой дисциплиной не ухудшает, но и не улучшает морально-психологический климат в коллективе, может проявлять себя как положительно, так и отрицательно;

- отклоняющийся тип — иногда не выполняет производственные нормы, нередко делает брак, нуждается в постоянном контроле; совершает прогулы и другие дисциплинарные проступки, вызывает конфликты, на морально психологический климат в коллективе влияет отрицательно.

Одним из результатов трансформации трудового сознания и поведения стало масштабное распространение различных форм деструктивного трудового поведения, что бесспорно имеет негативное влияние на состояние трудовой дисциплины.

Деструктивное трудовое поведение, по определению В. В. Щербины и Е. П. Поповой, представляет собой действия и поступки субъекта трудовой деятельности, которые проявляются внешне и препятствуют достижению целей организации, а также несущие негативные последствия для нее. В целом поведение сотрудника можно охарактеризовать как деструктивное, если оно становится причиной «целенедостижения» [6, с. 238].

Деструктивными называют такие формы трудового поведения, когда работник выходит за статусно-ролевые нормы и дисциплинарные рамки трудового процесса. Выделяют несколько разновидностей деструктивного поведения:

- противоправное поведение, которое вызывается мотивированным или немотивированным нарушением (несоблюдением) юридических норм трудового, уголовного или административного права;

- административно-управленческое поведение — связано с превышением прав и полномочий, а также с прямым невыполнением своих обязанностей или злоупотреблением своим служебным положением;

- дисфункциональное поведение проявляется в профессиональной некомпетентности, несоответствии занимаемой должности;

- индивидуально-целевое поведение, которое носит крайне эгоистический характер, направлено на реализацию сугубо личных интересов в ущерб коллективным интересам и целям;

- групповое поведение, осуществляемое сообществом (каста, группа) в ущерб интересам общества (групповой эгоизм);

- виды группового и индивидуального поведения, связанные с сохранением консервативных привычек и традиций, в определенной степени такое поведение сдерживает инициативу, препятствует творчеству, новаторству;

- имитационное поведение — подстраивается и маскируется под истинные интересы и намерения работников и порождает феномен псевдоактивности, под которым скрывается противоположный смысл;

- отклоняющееся поведение, связанное с реализацией асоциальных привычек и склонностей или осуждаемых форм поведения [10].

Ключевая составляющая любого трудового поведения — мотивы, внутренние устремления, которые в итоге и определяют направленность трудового поведения человека, а также его формы. Одинаковое поведение может иметь категорично разную мотивационную основу. В данном случае мотивация является способом понять поведение человека и выявить возможности для влияния на него. Определив психологический тип работника, можно выбрать правильный подход к управлению им.

Л. Д. Столяренко выделяет четыре типа поведения человека в организации. Первый тип поведения — преданный и дисциплинированный сотрудник организации — отличается полным принятием ценностей и норм поведения, старанием вести себя таким образом, чтобы своими действиями никак не противоречить интересам компании. Он честно старается быть дисциплинированным, выполнять свою работу в соответствии с принятыми в организации нормами и формой поведения. Для таких людей руководство и подчинение представляют собой осознанную необходимость, в том числе вытекающую из чувства долга.

Второй тип поведения — приспособленец. Человек не приемлет ценностей организации, но в поведении старается следовать нормам и формам, принятым в организации. Он исполнительный работник, делает все по правилам, но его нельзя считать надежным сотрудником, так как он может в любой момент покинуть организацию или

совершить действия, противоречащие ее интересам, но соответствующие его собственным. Для людей этого типа руководство или подчинение внутренне желательны, приносят определенное удовлетворение (у руководителей это обусловлено возможностью проявить себя, продемонстрировать собственную власть, получить наслаждение от этого ощущения; подчиненные освобождаются от необходимости думать, принимать самостоятельные решения).

Третий тип поведения — оригинал, его особенность в том, что человек принимает ценности организации, но не приемлет существующие в ней нормы поведения. В данном случае у него может быть много трудностей во взаимоотношениях с коллегами и руководством, а также возможны нарушения трудовой дисциплины. Только при условии, что руководство откажется от устоявшихся норм в организации по отношению к работнику и даст ему свободу, такие люди могут найти свое место в организации, успешно приспособиться к организационному окружению.

Литература:

1. Виханский, О. С. Менеджмент: учебник / О. С. Виханский, А. Н. Наумов. — 4-е изд. — М.: Экономистъ, 2006. — 670 с.
2. Глухов Д. Н. Генезис понятия «дисциплинарная ответственность» в педагогических и психологических науках // Теория и практика общественного развития. 2013. № 9. с. 172–174.
3. Масилова М. Г., Нестерова А. Ю. Современные подходы к управлению дисциплиной труда // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. — 2018. — № 2. — С. 80–91.
4. Столяренко Л. Д. Психология управления. — 4-е изд. — Ростов н/Д: 2007. — 507 с.
5. Темницкий, А. Л. Теоретико-методологические подходы к исследованию трудового поведения // Социологические исследования. — 2007. — № 6. — С. 60–71.
6. Щербина В. В., Попова Е. П. Развитие деловых организаций. Теоретические модели и проблемы практического применения. М.: РГГУ, 2010 г. — 370 с.
7. Якимова З. В., Царева Н. А. Механизмы развития ценностного управления персоналом // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2017. № 4 (21). С. 94–298.
8. Макаренко А. С. Соч. в 7 т. М.: АПН РСФСР, 1958. Т. 5: Общие вопросы теории педагогов в советской школе. 588 с.
9. Ручка А. А., Сакада Н. А. Стимулирование и мотивация труда на промышленном предприятии. Киев. Наукова думка. 1988 г. 224 с.
10. Социология труда / Под ред. Н. И. Дряхлов, А. И. Кравченко, В. В. Щербины. М., 1993. С. 158–166.

Роль и значение персонального менеджмента в управлении карьерой

Каюкова Александра Игоревна, студент магистратуры
Новосибирский государственный университет экономики и управления

В статье рассматриваются вопросы применения персонального менеджмента в сфере управления деловой карьерой, даются практические рекомендации по целеполаганию в управлении карьерой и по применению технологии персонального менеджмента в сфере управления деловой карьерой.

Ключевые слова: деловая карьера, карьера менеджера, персональный менеджмент, управление карьерой, цель, целеполагание.

Актуальность темы значения персонального менеджмента в управлении карьерой обусловлена тем,

что на современном этапе трудовая деятельность представляет собой объективную жизненную необходимость,

Главная причина такой ситуации — в том, что большинство современных людей только в процессе работы могут получить денежные ресурсы для обеспечения себя и своей семьи. Уровень заработной платы очень существенно зависит от конкретной карьерной позиции человека. За высокооплачиваемые должности на рынке труда идет достаточно сильная конкуренция между соискателями. По этой причине для каждого человека, предлагающего свои навыки, умения и способности на рынке труда, особую важность приобретает умение управлять своей карьерой. Принимая во внимание важность данного вопроса, к вопросу построения профессиональной карьеры нельзя относиться пассивно, предоставив другим людям решать вопросы своего продвижения по службе. Необходимо взять вопрос построения карьеры в свои руки.

Одним из инструментов построения карьеры и является персональный менеджмент.

Под деловой карьерой обычно понимают определенную последовательность прохождения этапов по профессиональной и служебной лестнице, носящую индивидуальный и осознанный характер, и связанную с развитием и совершенствованием профессиональных умений и повышением собственной востребованности на рынке труда.

Под управлением деловой карьерой понимают совокупность процессов по определению персональных карьерных целей, планированию ресурсного обеспечения карьеры, а также этапов достижения указанных целей.

Под персональным карьерным менеджментом обычно понимают совокупность технологий целеполагания, планирования, ресурсного обеспечения и практической реализации карьерных планов.

Персональный менеджмент в управлении карьерой не требует от человека единовременного понимания собственных карьерных целей, которые ему предстоит достигнуть в течение всей своей жизни.

Нормальной и даже желательной является ситуация, при которой индивидуальные карьерные цели корректируются либо изменяются по мере изменения ситуации на рынке труда, изменений в самооценке собственных сильных и слабых сторон, накопления профессионального опыта, перемен в личной жизни, изменения личных жизненных приоритетов и так далее.

Таким образом, персональный менеджмент в управлении карьерой основан на изменяемых либо корректируемых последовательностях карьерных целей, и соответственно, на периодическом изменении способов их практического достижения.

Персональный менеджмент в управлении карьерой рекомендуется начать с анализа собственных сильных и слабых сторон. Осознанное понимание индивидуальных карьерных возможностей и карьерных ограничений — можно считать первым практическим шагом в управлении карьерой.

Рассмотрим некоторые факторы, которые могут ограничить карьерные возможности:

- Низкая устойчивость к стрессу, повышенная эмоциональность, несдержанность.

- Морально-волевая слабость, неумение защищать свои интересы, настоять на своем.

- Отсутствие практических навыков в решении проблем, неумение работать в условиях многозадачности.

- Невысокие навыки в управлении подчиненными, неумение поддерживать дисциплину, добиваться от подчиненных выполнения поставленных задач.

- Неорганизованность, слабая память, беспорядочность, постоянное бросание незавершенных дел.

Вторым шагом в системе персонального менеджмента в области управления карьерой следует считать анализ рынка труда. Построение персональной карьеры должно учитывать реальную возможность устроиться на работу по избранной профессии. При этом следует учитывать нестабильную ситуацию на современном рынке труда. Персональный менеджмент в управлении карьерой должен учитывать необходимость формирования системы взаимоотношения работника с руководством предприятия — работодателя, учитывающей текущие изменения на рынке труда.

Далее, исходя из таких объективных факторов, как собственные сильные и слабые стороны, а также ситуация на рынке труда, следует сформировать цели персонального карьерного менеджмента.

При выдвижении карьерных целей совершенно недостаточным будет абстрактно определить свою цель «Я ставлю своей целью найти работу, которая будет высоко оплачиваться» либо «Я хочу найти работу в крупной европейской корпорации».

Персональный менеджмент в управлении карьерой рекомендует ставить конкретные формулировки собственных целей. Это вызвано тем, что неясное определение целей обычно ведет за собой цепочку ошибочных действий.

Верно и конкретно сформулированная цель в управлении карьерой создает возможность для правильного понимания действий по ее достижению.

Примером неверной формулировки карьерной цели может быть «Я хочу устроиться на работу по специальности маркетолог».

Верно сформулированная карьерная цель должна выглядеть примерно так: «Я хочу в течение 3 месяцев устроиться на работу менеджера по маркетингу в компанию, работающую на рынке бытовой химии, с окладом не ниже 40 000 рублей».

Конкретно поставленная цель требует и конкретных задач по ее достижению.

Некорректно сформулированные задачи: «Мне нужно каждый день просматривать список вакансий на рекрутерских сайтах и высылать резюме».

Верно поставленные задачи: «Я буду каждый день в течение месяца с утра просматривать свободные вакансии на рекрутерских сайтах и отправлять не менее 3 резюме на нужные мне вакансии. В последний день недели я буду анализировать статистику посланных резюме».

и полученных отказов, исходя из нее корректировать резюме. В течение месяца я должен получить приглашение не менее, чем на 5 собеседований».

Таким образом, управление деловой карьерой руководителя представляет собой сложную совокупность процессов, носящую комплексный и многоаспектный характер. Управление деловой карьерой должно учитывать

нестабильную ситуацию на рынке труда и высокий уровень конкуренции за высокооплачиваемые вакансии. По этой причине управление деловой карьерой нельзя пускать «на самотек». Работник, предлагающий свою рабочую силу на рынок труда, должен иметь долгосрочный план профессионального и служебного роста, профессионального и личностного саморазвития.

Литература:

1. Миляева Л.Г. Теоретико-методические аспекты диагностики уровня развития профессиональной карьеры специалистов // Управление корпоративной культурой. — 2013. — № 2. — С. 110–115.
2. Половинко В. С., Маслов И. С. Развитие профессиональной карьеры менеджеров по персоналу: понятие и факторы // Вестн. Ом. ун-та. Серия «Экономика». — 2011. — № 2. — С. 11–17.
3. Сотникова С.И. Индивидуальность не помешает конкурентоспособности // Кадровик. Кадровый менеджмент. — 2006. — № 11. — С. 8–14.
4. Сотникова С.И. Приоритеты и тенденции карьерного роста наемного персонала в организации // Вестн. Ом. ун-та. Серия «Экономика». — 2007. — № 2. — С. 11–14.
5. Фокин К., Баранов П. Зачем управлять кадровым резервом руководителей организации? // Управление персоналом. — 2008. — № 11. — С. 52–55

Пути решения проблем бюджетирования в системе управления муниципальными финансами

Маланов Виталий Иннокентьевич, кандидат экономических наук, доцент;
Ванчикова Мария Олеговна, студент магистратуры
Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления (г. Улан-Удэ)

В данной статье отмечается, что в условиях нестабильности мировой экономики, которая в прямой мере находит свое воздействие и на российскую экономику, проявлением чего является недостаток финансовых ресурсов, грамотная организация финансового процесса, и в частности бюджетного процесса требует пристального внимания, как на федеральном, так и на региональном и местном уровне. Муниципальным образованиям, фокусирующим основную деятельность в узком сегменте экономики, необходимо тщательным образом выстраивать бюджетные процессы, для планомерного формирования и распределения денежных фондов, необходимых для полноценного функционирования муниципального образования.

Ключевые слова: бюджетирование, муниципальные финансы, финансовые ресурсы, муниципальный бюджет, бюджетная сбалансированность.

Ways to solve the budgeting problems in the municipal finance management system

Malanov V. I., Ph.D., Associate Professor
Vanchikova M. O., graduate student

This article notes that in conditions of instability in the global economy, which directly affects the Russian economy, which is manifested by a lack of financial resources, the competent organization of the financial process, and in particular the budget process, requires close attention, both at the federal and and at the regional and local level. Municipalities that focus their main activities in a narrow segment of the economy need to carefully build budgetary processes for the systematic formation and distribution of funds necessary for the full functioning of the municipality.

Keywords: budgeting, municipal finance, financial resources, municipal budget, budget balance.

Обеспечение муниципального бюджета необходимыми финансовыми ресурсами сохраняет свою актуальность. Следует отметить, что местное самоуправление

должно опираться на прочный финансово-экономический фундамент и этот фундамент в основной своей части состоит из доходов местных бюджетов. В связи с этим, одной

из острейших проблем, которые встают перед органами местного самоуправления, является проблемы в формировании доходной и расходной части бюджета в целях обеспечения его сбалансированности.

Муниципальный бюджет является важнейшим базисным элементом экономики местного самоуправления. Согласно статье 6 Бюджетного кодекса РФ под таковым понимается форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций местного самоуправления. В настоящее время можно констатировать, что роль и значение местных бюджетов значительно возрастают: исходя из условий развития местных бюджетов, их социальной направленности; с точки зрения права; по результатам анализа объемов, структуры и направлений финансовых ресурсов, которыми располагают органы местного самоуправления; с точки зрения задач, стоящих перед подведомственными им территориями [1].

Муниципальный бюджет состоит из двух частей: доходной части и расходной части бюджета. Местный бюджет является идеальным, если он сбалансирован, то есть все расходы осуществляются за счет поступивших средств — доходов. Если расходы бюджета превышают доходы, то образуется бюджетный дефицит. В обратном случае, когда доходы превышают расходы возникает бюджетный профицит.

В части формирования доходов, можно выделить следующие проблемы при формировании доходов бюджета:

- неполноценное обеспечение бюджета местными налогами;
- высокая бюджетная зависимость от бюджета вышестоящего уровня [1].

В части расходования средств бюджета стоит отметить неэффективность расходования средств бюджета и отсутствие необходимого контроля за целевым расходованием бюджетных средств.

Задачи построения сбалансированных и устойчивых бюджетов муниципального уровня усложняются на современном этапе тем, что более половины муниципалитетов остаются высоко финансово зависимыми от вышестоящих бюджетов.

Также можно выделить следующие основные проблемы, возникающие в работе органов местного самоуправления района, не позволяющие оптимизировать расходы местных бюджетов:

- за местными бюджетами не закрепляются дополнительные источники доходов в случае принятия федеральных законов, увеличивающих объем расходных обязательств муниципальных образований;
- на федеральном уровне не принято решение о сокращении или отмене установленных льгот по местным налогам;
- субъекты Российской Федерации не компенсируют расходы местных бюджетов, возникающие в связи с недофинансированием переданных органам местного самоуправления государственных полномочий;

— сведения о налогоплательщиках и объектах налогообложения не направляются органам местного самоуправления; до сих пор не решён вопрос о разработке минимальных социальных стандартов.

Основная проблема, с которой сегодня сталкиваются руководители муниципального района — это постоянная нехватка средств не только на развитие, но и на текущие нужды [2].

Несмотря на проводимые ранее реформы, высокая финансовая зависимость муниципальных образований от поддержки государственных органов власти вышестоящих уровней остается самой важной проблемой, что обусловило изменение законодательства в следующих направлениях:

1. Повышение бюджетной устойчивости и сбалансированности:

- установление единых нормативов отчислений от отдельных налоговых и неналоговых доходов в местные бюджеты;
- предоставление бюджетных кредитов не только субъектами РФ, но Федеральным казначейством из федерального бюджета;

— отмена федеральных льгот по местным налогам. В целях повышения доходов местных бюджетов продолжается работа по отмене федеральных льгот по местным налогам. При этом, отмене должны подлежать налоговые льготы, не оказывающие влияния на достижение одной из целей налоговой политики — стимулирования экономического роста, и не имеющие социального эффекта.

2. Перераспределение полномочий между уровнями государственной власти и местного самоуправления, что более подробно рассматривалось выше. Передача полномочий от вышестоящего уровня бюджета реализуется давно в процессе «наделения органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями».

3. Совершенствование системы планирования местных бюджетов. На всех уровнях проводится работа по формированию необходимой законодательной базы. Приоритетными критериями при формировании местных бюджетов стали: сбалансированность, максимальная структурированность расходов и программный формат, минимизация зависимости от коммерческого кредитования. Однако в ходе разработки проектов муниципальных программ возник ряд задач, которые пока не нашли однозначного решения.

В частности, это проблемы, которые касаются: включения в муниципальные программы расходов на содержание органов власти в формате «обеспечивающих подпрограмм»; проведения контрольно-счетным органом муниципального образования финансово-экономической экспертизы проектов муниципальных программ.

4. Совершенствование порядка мониторинга местных бюджетов в целях оценки влияния законодательных инициатив, состояния муниципальных финансов, оценки межбюджетных отношений — предоставление информации в разрезе видов муниципальных образований, в том числе учет новых видов муниципальных образований: городской



Рис. 1. Мониторинг муниципальных бюджетов

округ с внутригородским делением, внутригородской район, городское поселение и сельское поселение (рис. 1) [5].

На данном этапе взаимосвязь распределения вопросов ведения и экономических основ местного самоуправления: имущества и финансов — находится в стадии трансформации. Диспропорция количественных показателей постепенно сглаживается, изменения вызваны объективными причинами, формирующими качественные факторы, которые и влияют на организацию муниципальных финансов. На данном этапе остро стоят вопросы бюджетной децентрализации и фактического существования муниципальных финансов.

Сокращение доли доходов и расходов местных бюджетов в консолидированном бюджете страны говорит о том, что фактически централизация власти уже состоялась, это свидетельствует о нарушении основной функции публичных финансов — аллокационной, что в свою очередь может привести к большим издержкам упущенных возможностей: в начале затраты на выстраивание системы местных бюджетов, местного самоуправления, теперь затраты на ее сокращение, плюс издержки на преодоление неудовлетворенности граждан публичной властью — все это приводит в итоге к снижению эффективности публичных финансов [4].

На наш взгляд, нецелесообразно на данном этапе отказываться от системы местного самоуправления, следует продолжить реформирование, принять на государственном уровне государственную концепцию развития муниципальных финансов и программу развития местного самоуправления.

К основному отличительному признаку современных муниципальных финансов обоснованно можно отнести тот факт, что они в основном представлены местными бюджетами, которые за последнее десятилетие, несмотря на законодательные новации и проводимые реформы, оста-

ются в кризисной ситуации. Это вынуждает федеральные власти предпринимать шаги по усилению финансового контроля и дисциплины для обеспечения сбалансированности местных бюджетов, снижения рисков неисполнения первоочередных расходных обязательств в условиях экономического кризиса.

Расширение программно-целевых методов управления муниципальными финансами и разработка новой Государственной программы развития местного самоуправления может стать эффективной стратегической мерой не только выхода из кризиса, но и обеспечения экономического роста в целом в стране.

В качестве направлений решения указанных проблем стоит предложить наращиванием доходной базы местного бюджета за счет роста налоговых и неналоговых поступлений. В целях увеличения объема налоговых поступлений от местных налогов необходимо проведение органами местного самоуправления работы по выявлению собственников имущества и земельных участков, не оформивших имущественные права в установленном порядке, а также разъяснительной работы с физическими лицами, которые являются потенциальными плательщиками налога на имущество физических лиц. Также, создание благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса поможет увеличить налоговые сборы с предпринимателей и юридических лиц. В качестве направлений повышения неналоговой составляющей местного бюджета рекомендуется повысить эффективность использования государственного имущества, находящегося в собственности у муниципального района [3].

Для этого стоит ввести некоторые меры по бюджетному администрированию:

1) приостановление операций по счетам в банке и переводов электронных денежных средств организаций и индивидуальных предпринимателей в случае несвоевре-

менной уплаты платежей за использование муниципального имущества и несвоевременное предоставление расчетов по уплате таких платежей;

2) увеличение размеров пени за несвоевременную уплату платежей за пользование муниципальным имуществом;

3) увеличение размеров штрафов за несвоевременное предоставление расчетов по уплате платежей за пользование муниципальным имуществом.

На наш взгляд данные мероприятия позволят укрепить финансовую самостоятельность муниципального образования в перспективе

Литература:

1. Вагин, В.В., Гаврилова, Н.В., Шаповалова, Н.А. Практика бюджетирования в деятельности муниципальных органов власти/В. В. Вагин, Н. В. Гаврилов, Н. А. Шаповалова // Власть. — 2015. — 447 с.
2. Гришунина, И.А., Яшина, Н.И. Совершенствование теоретических и практических основ оценки финансового состояния и качества управления бюджетами в целях повышения эффективности управления финансовыми ресурсами территории/ И. А. Гришунина, Н. И. Яшина// Финансы и кредит — 2016. — 417 с.
3. Кривоносова, Н.Я. Сущность местных (муниципальных) финансов: теоретико-методологический аспект /Н. Я. Кривоносова //Сибирская финансовая школа. — 2017. — 382 с.
4. Левина, В.В. Управление муниципальными финансами / В.В. Левина, В.А. Яговкина.— Москва: Дело, 2016. — 405 с.
5. Проблемы дифференциации бюджетной обеспеченности муниципальных образований Вайчулис Т. Б. Вопросы экономических наук. 2014. — 576 с.
6. Развитие бюджетных отношений на муниципальном уровне /С. Н. Рукина// Финансовые исследования.— 2016. — 566 с.

Бухгалтерский учет расчетов с поставщиками и подрядчиками и его влияние на финансовое состояние организации

Морозова Наталия Сергеевна, студент магистратуры;

Научный руководитель: Пархоменко Василий Львович, кандидат экономических наук, доцент
Тамбовский государственный технический университет

Финансовое состояние организации напрямую зависит от взаимодействия предприятий и расчетов между ними. В сегодняшнее кризисное время, обычная деятельность предприятия связана с несвоевременными денежными расчетами за приобретенные товары, выполненные работы, оказанные услуги. Все больше и больше внимания уделяется расчетам с поставщиками и подрядчиками.

На современном этапе основной проблемой является организация правильного, достоверного и эффективного внутреннего контроля, позволяющего отразить операции с поставщиками и подрядчиками, но при этом не исказить общую картину финансового состояния предприятия.

Деятельность поставщиков оказывает большое внимание на производительность, качество и финансовое состояние организации. Обращение денежных средств, а также учет расчетных операций с поставщиками и подрядчиками оказывает влияние на финансовый результат предприятия. Ведь именно неправильно проведенная операция может вызвать неверное отражение соотношений собственного и заемного капитала, искажение сумм НДС и налога на прибыль, вследствие чего искажается финансовая отчетность.

Наличие дебиторской и кредиторской задолженности связано с наличием договорных отношений, реализацией материально-товарных ценностей, работ, услуг и с их оплатой.

Немаловажную роль играет правильная организация бухгалтерского учета расчетных операций, а также своевременное и полное отражение хозяйственных операций по первичным документам.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности играет огромную роль в эффективности деятельности предприятия, а также в укреплении финансового состояния. Для проведения данного анализа используют бухгалтерскую отчетность, соответственно требуется полное и своевременное отражение хозяйственных операций.

В ходе исследования мной была рассмотрена организация расчетов с поставщиками и подрядчиками на примере ООО «Мария» Бондарского района Тамбовской области.

Предприятие ООО «Мария» — это небольшая организация, и в создании целой службы внутреннего контроля она не нуждается, так как обязанности по организации внутреннего контроля возложены на главного бухгалтера, что непосредственно прописано в должностных обязанностях и учетной политике.

ООО «Мария» обеспечивает внутренний контроль самым распространенным методом — это сверка расчетов с дебиторами и кредиторами, оформление первичных документов, сравнение показателей на счетах с данными главной книги. Для полного анализа финан-

сово-хозяйственной деятельности предприятия необходимо провести оценку ликвидности баланса организации. Ликвидность баланса определяется на основе сопоставления средств по активу и обязательств по пассиву.

Таблица 1. Группировка активов организации в зависимости от степени ликвидности за 2017 и 2018 год

Наименование показателя	2017 год	2018 год
A1	1894	1013
A2	287	60
A3	1446	1988
A4	29	21
П1	48	67
П2	0	0
П3	0	0
П4	0	0

2017 год $A1 > П1$; $1894 > 48$ 2018 год $A1 > П1$; $1013 > 67$
 $A2 > П2$; $287 > 0$ $A2 > П2$; $60 > 0$
 $A3 > П3$; $1446 > 0$ $A3 > П3$; $1988 > 0$

$A4 < П4$; $29 < 0$ $A4 < П4$; $21 < 0$
 Исходя из структуры баланса, можно сделать вывод, что организация ООО «Мария» — платежеспособна.

Таблица 2. Показатели платежеспособности за 2017 и 2018 год

Обозначение	Нормальное значение	2018 год	2017 год	Абсолютное отклонение
$K_{ал}$	0,1...0,7	15,1	39,5	-24,4
$K_{кл}$	0,7...0,8	15,1	39,5	-24,4
$K_{тл}$	min=1,5; 2,0...3,5	44,8	69,6	-24,8

При расчетах коэффициента абсолютной ликвидности можно сделать вывод, что ООО «Мария» имеет высокий уровень платежеспособности. Коэффициент критической ликвидности свидетельствует о том, что организация использует собственные оборотные средства, а не заемные. Коэффициент текущей ликвидности — может покрывать краткосрочные обязательства предприятия ООО «Мария». В результате проведенного анализа можно сделать вывод о том, что ООО «Мария» имеет высокий уровень платежеспособности.

Развитие рыночных отношений способствует принятию управленческих решений по эффективности расчетов с поставщиками и подрядчиками.

Однако увеличение или снижение дебиторской задолженности приводит к изменению финансового положения организации.

Для улучшения расчетов с поставщиками и подрядчиками и для эффективности финансовой отчетности необходимо:

- проводить анализ дебиторской и кредиторской задолженности по поставщикам и подрядчикам;
- контролировать оборачиваемость задолженностей.

Использование таких рекомендаций способствует совершенствованию организации расчетов и укреплению финансового состояния ООО «Мария».

Подводя итоги, следует отметить, что финансовое состояние организации непосредственно зависит от расчетов с поставщиками и подрядчиками.

Литература:

1. Бороненкова, С. А. Управленческий анализ: Учеб. пособие / С. А. Бороненкова. — М.: Финансы и статистика, 2015.

2. Дмитриева, Е. Л. Основы бухгалтерского, финансового и управленческого учета [Электронный ресурс. Мультимедиа]. Учебное пособие. / Е. Л. Дмитриева, Е. А. Кириченко, Н. В. Москаленко, В. Л. Пархоменко. — Тамбов. Издательство ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2018.
3. Кулинина, Г. В. Внутренний контроль в системе управления компанией / Г. В. Кулинина // Транспортное дело России. — 2014. — № 5.
4. Москаленко, Н. В. Основы экономики и бухгалтерского учета [Электронный ресурс]: учебное пособие / Н. В. Москаленко, Т. Н. Шаронина, Е. Л. Дмитриева. — Тамбов: Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

Анализ современных угроз экономической безопасности хозяйствующего субъекта (на примере ООО «Дельфин»)

Неклюдов Александр Александрович, студент

Калининградский филиал Московского финансово-юридического университета МФЮА

В статье анализируются современные угрозы экономической безопасности предприятий. Выявлено, что важнейшие для ООО «Дельфин» и самые опасные — это экономическое принуждение и внешние угрозы, связанные с санкциями. В рамках данных угроз предложены меры, которые могут способствовать их снижению и нивелированию.

Ключевые слова: экономическая безопасность, внутренние и внешние угрозы предприятию, политика экономической безопасности, собственная система безопасности, стратегии безопасности.

The article analyzes modern threats to economic security of enterprises. It is revealed that the most important for LLC «Dolphin» and the most dangerous are economic coercion and external threats associated with sanctions. Within the framework of these threats, measures are proposed that can contribute to their reduction and leveling.

Keywords: economic security, internal and external threats to the enterprise, economic security policy, own security system, security strategies

В современных условиях глобализации, цифровизации, негативного законодательства со стороны собственного государства и санкционного подавления промышленно-экономической деятельности со стороны внешних недоброжелателей, современные угрозы экономической безопасности организациям стали крайне актуальной проблемой, требующей максимально быстрого и эффективного решения, так как от данного действия зависит само существование российских предприятий. В том числе, все вышесказанное относится и к предприятиям, занимающимся распространением алкогольной продукции, в частности, ООО «Дельфин»

Как указывает А. М. Куриев, в целом, угрозами экономической безопасности компании следует считать затрудняющие или исключаящие реализацию экономических интересов компании и создающие для ее хозяйственной деятельности и для жизнеобеспечения сотрудников предприятия опасность как существующие, так и потенциальные действия [2, с. 273].

Стоит добавить, что угрозы с тяжелыми последствиями могут, при определенных условиях, повлечь быстрое ухудшение всех финансово-экономических показателей деятельности предприятия.

Сеть алкогольных магазинов ООО «Дельфин» получила регистрацию 12 января 1995 года в Калининградской

области. Основной вид деятельности ООО «Дельфин» — «Торговля розничная алкогольными напитками, включая пиво, в специализированных магазинах». На сегодняшний день ООО «Дельфин» поглотила 0.0051 % данного рынка в РФ, исходя из того, что общий объем рынка равен 682.41 млрд руб. в год, стабильно последние годы выручка компании составляет около 35 млн руб. в год.

Е. С. Пузанова приводит следующее статистическое распределение угроз экономической безопасности компаний:

- 1) физические:
 - а) нападения на офисы разбойного характера — 72%,
 - б) угрозы физической расправы — 22%,
 - в) заказные убийства — 6%;
- 2) промышленный шпионаж — 42%, незаконная передача документов и разработок — 11%, незаконное переписывание программ и баз данных — 23%, хакинг — 17%, прослушивание переговоров — 7%;
- 3) финансовое уничтожение компании;
- 4) экономическое принуждение, проявляющееся в формах:
 - а) срыв сделок — 48%,
 - б) нейтрализация работы фирмы с привлечением СМИ и госорганов — 31%,
 - в) компрометация деятельности фирмы — 11%,

г) шантаж отдельных работников и руководителей — 10%;

5) психологическое давление [4].

Определение внешних и внутренних угроз экономической безопасности компании индивидуальна, т.к. у каждого предприятия определенная деятельность. Но важнейшие для ООО «Дельфин» и самые опасные — это экономическое принуждение и внешние угрозы, связанные с санкциями.

По мнению В.И. Ярочкина, 80,2% угроз осуществляется при прямом или косвенном участии работниками предприятия, 17,3% являются внешними угрозами и только 2,5% — это угрозы со стороны случайных лиц [3, с. 412].

Политика экономической безопасности, соответственно, конкретизирует эффективный с позиции организации метод использования коммуникационно-вычислительных ресурсов, правила обращения с информацией конфиденциального характера, условия доступа на объект, процедуры пресечения нарушений режима безопасности.

Н.В. Ольшанская выделила важнейшие задачи системы экономической безопасности предприятий [3].

Исходя из этого для ООО «Дельфин» можно выделить такие задачи, в рамках борьбы с экономическими угрозами, как:

1) защита законных интересов и прав как ООО «Дельфин», так и его сотрудников;

2) подготовка, анализ, оценка имеющихся данных и прогнозирование изменения обстановки в сфере функционирования ООО «Дельфин»;

3) анализ конкурентов, клиентов, партнеров, а также кандидатов, претендующих на работу на ООО «Дельфин»;

4) воспрепятствование преступному техническому проникновению;

5) обеспечение гарантии безопасности создающих коммерческую тайну ООО «Дельфин» материальных ценностей и сведений;

6) получение необходимой для выработки наилучших решений по вопросам тактики и стратегии экономической деятельности ООО «Дельфин» информации;

7) обнаружение, предупреждение и пресечение противозаконной и иной неблагоприятной деятельности сотрудников в нарушение безопасности ООО «Дельфин»;

8) контролирование результативности деятельности системы безопасности ООО «Дельфин», улучшение ее элементов.

Литература:

1. Колонков А. Б. Внешние и внутренние угрозы экономической безопасности предприятия // Научный журнал. — 2017. — № 5(18). — С. 67–68.
2. Курьев А. М. Угрозы экономическому безопасности современных предприятий // Молодежь и системная модернизация страны: сб. статей. — Курск: Университетская книга, 2017. — С. 272–274.
3. Ольшанская Н. В. Угрозы экономической безопасности предприятия // Современные научные исследования и разработки. — 2016. — № 6(6). — С. 411–413

В данном случае ООО «Дельфин» необходима квалифицированная собственная система безопасности для быстрого обнаружения угроз. Она должна строиться на основе принятой компанией стратегии безопасности.

Существует 3 вида стратегий безопасности [5]:

А) связанная с необходимостью быстро реагировать на возникшие угрозы деятельности. Подразделения, выделенные для решения этой задачи, выделенные ресурсы и силы в силах снизить влияние угроз, и тогда может возникнуть ситуация, когда фирме будет нанесен вред;

Б) нацеленная на прогнозирование, быстрое выявление угроз, целенаправленное изучение проблемы безопасности внутри предприятия и во внешней среде. Квалифицированные, отобранные для решения этой задачи работники и службы безопасности имеют возможность вести сознательную, а не бессознательную работу по созданию положительных условий деятельности фирмы;

В) направленная на возмещение (компенсацию) причиненного ущерба. Такая стратегия подходит только в случаях восполнимости вреда или при отсутствии возможности выполнять стратегию первых двух видов.

ООО «Дельфин» необходимо основываться на стратегии Б.

Диагностика угроз экономической безопасности компании представляет собой комплекс обеспечивающих предотвращение и нейтрализацию подрывающих устойчивость функционирования предприятия факторов методов и приемов. Разработка мер по поддержанию компании в безопасном экономическом состоянии — это важнейший элемент диагностики [1, с. 67].

Осуществление диагностики экономической безопасности компании подразделяется на следующие этапы:

1) сбор и подготовка характеризующей состояние объекта мониторинга информации;

2) разработка стратегий развития компании;

3) анализ показателей экономической безопасности компании;

4) определение характеризующих перспективные направления развития компании факторов [6, с. 129].

Проведение вышеназванной диагностики позволяет получить необходимую для выработки грамотных управленческих решений в сфере обеспечения экономической безопасности предприятия информацию.

Таким образом, были выявлены основные современные угрозы экономической безопасности ООО «Дельфин». В рамках данных угроз предложены меры, которые могут способствовать их снижению и нивелированию.

4. Пузанова Е. С. Стратегические направления нейтрализации угроз экономической безопасности предприятий // Сибак. — Режим доступа: <http://sibac.info/conf/econom/xvii/29066>
5. Рощектаева У. Ю., Кашкаха А. О. Угрозы экономической безопасности предприятия и пути их устранения // Модернизация и устойчивое развитие современного общества: сб. статей. — Энгельс: Академия управления, 2017. — С. 31–33.
6. Шилов В. Ю. Угрозы экономическом безопасности и их диагностика // Современная наука: актуальные вопросы, достижения и инновации: сб. статей. — Пенза: Наука и Просвещение, 2019. — С. 128–130.

Formation system criteria and indicators for assessing the quality of customs services provided by customs control units after the release of goods

Novikov Sergey Vladimirovich, Junior Researcher
Research Institute of the Russian Customs Academy, Lyubertsy

The article considers customs control after the release of goods as an instrument for the implementation of public services provided by customs authorities. A system of quality indicators for the provision of customs services has been formed to provide information on the release of goods by customs control units after the release of goods. The developed system can be used for a comprehensive assessment of the effectiveness of customs control after the release of goods, as well as in the field of improving the quality and efficiency of customs services.

Keywords: *customs control, customs control after the release of goods, customs services, scorecard, quality, efficiency.*

The integration of the Russian Federation into world space, as well as the formation of the Eurasian Economic Union, contributed to an increase in the flow of goods and vehicles moving across the customs border. In the context of a reduction in the time for conducting current customs control, the risks of importing goods in violation of customs legislation increased [1, p. 44]. In order to prevent and identify administrative offenses and criminal offenses, customs units carry out customs control after the release of goods.

The development of the sphere of customs services involves the use and improvement of modern information technologies, as well as the introduction of new types of customs services, which are necessary for the development of foreign trade and reduce the costs of foreign trade participants. The work is devoted to the development of a classification of types of customs services and their systematization: Yu. E. Gupanova [2], M. V. Boykova [3], I. V. Ignatova [4], O. V. Grechkina S. A. Agamagomedova [5], as well as the work of other researchers.

In accordance with the Customs Service Development Strategy [6], the customs authorities plan to introduce new types of regulated customs services, including the provision of information on the release of goods. Customs control units after the release of goods provide individuals with information on the legality of the release of goods. However, at present, administrative regulations have not been developed that governed the necessary sequence of administrative procedures, and the performance and quality indicators for the provision of this service have not been determined. The development of a system of indicators is one of three tasks (Figure 1) of improving the system of providing customs services.

To assess the quality of the provided customs services, the FCS of Russia applies the indicator that was provided for in the Strategy for the development of the customs service — «the share of foreign trade participants who satisfactorily assess the quality...» Figure 2 shows the dynamics of this indicator.

A retrospective analysis from 2013 to 2018 showed a two-fold increase in foreign trade participants who satisfactorily assess the quality of the provision of customs services. We believe that this indicator does not reflect a change in the quality of certain types of regulated customs services, as well as not regulated.

To assess the provision of customs services for the provision of information on the release of goods, we suggest using the following system of indicator criteria, which is presented in Figure 3.

It is assumed that the assessment of the quality of the provision of customs services for the provision of information by the customs control units after the release of goods is carried out according to the following indicators:

1) the proportion of cases of the provision of customs services by customs control units after the release of goods within the prescribed period from the moment of filing the documents. The calculation of this indicator is carried out as

$$\text{follows (in \%): } D_{CUL} = \frac{D_{CUL}}{D_{CUF}} \times 100, \quad (1)$$

where, D_{CUL} — the number of cases of the provision of customs services by the customs control units after the release of goods within the prescribed period from the moment of filing the documents;

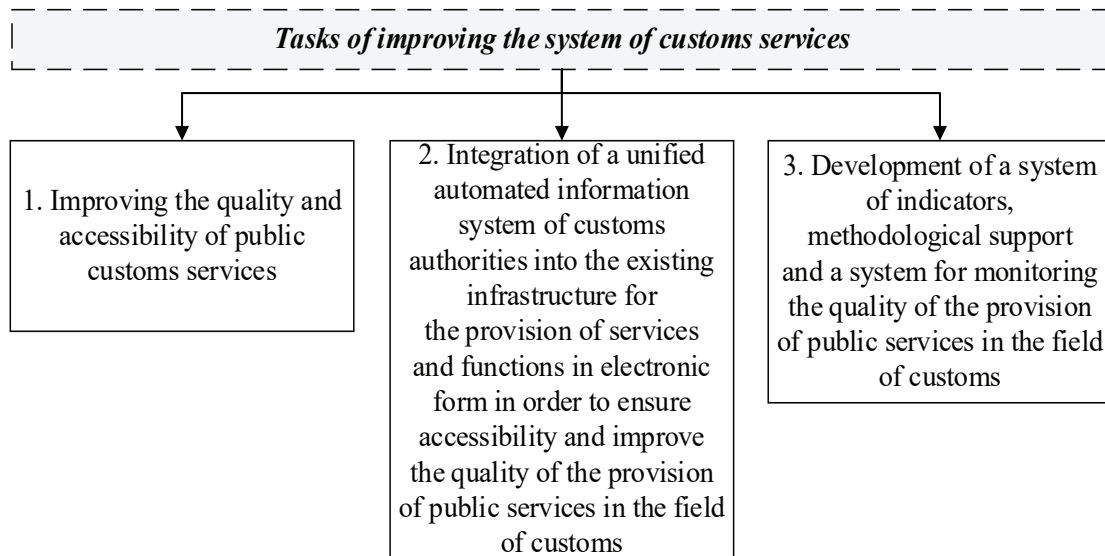


Fig. 1. Tasks for improving the system of customs services

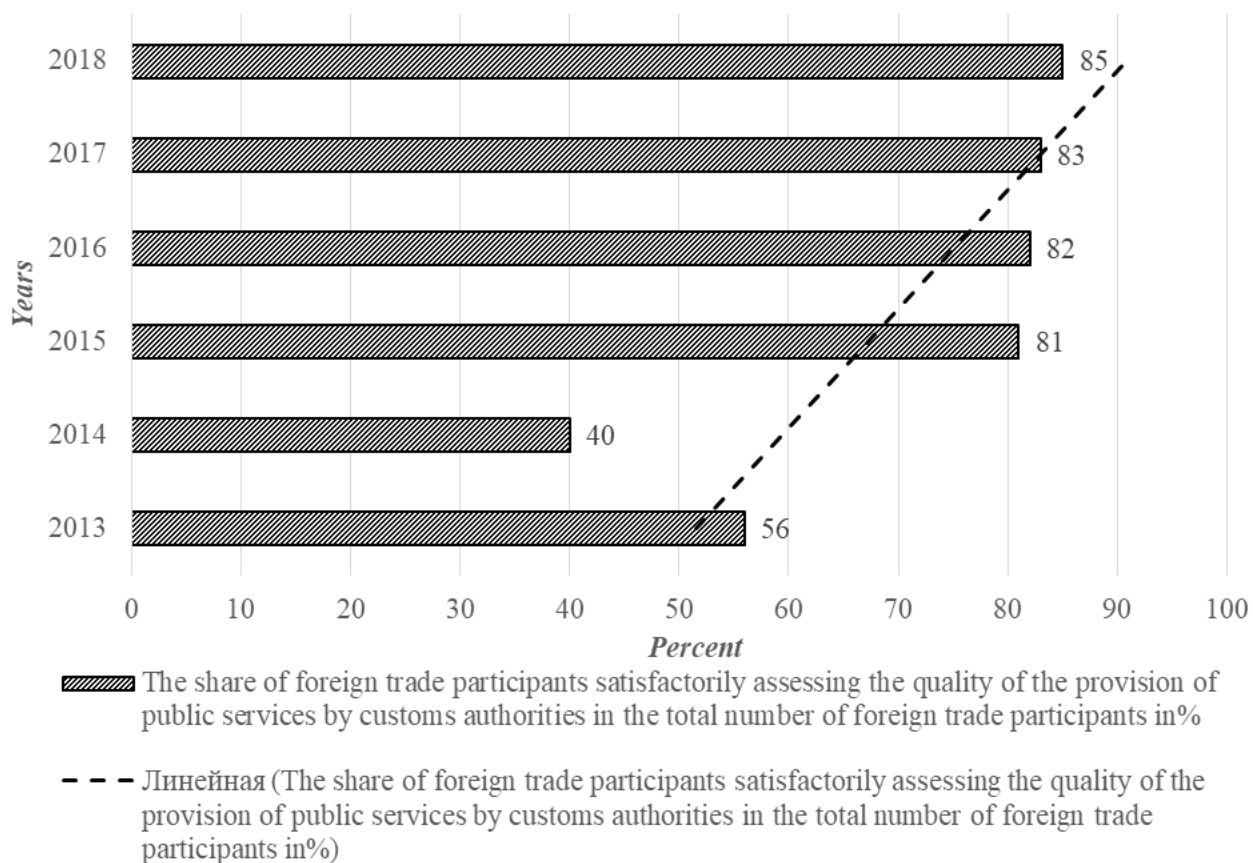


Fig. 2. The proportion of participants in foreign economic activity who satisfactorily assess the quality of the provision of public services by customs authorities in 2013–2018 years,%

D_{CUF} — the number of customs services rendered by customs control units after the release of goods;

2) the proportion of cases of receiving customs services for «one appeal». The calculation of this indicator is carried out as follows (in %):

$$D_{CUE} = \frac{D_{IGD}}{D_{IIE}} \times 100, \tag{3}$$

where, D_{IGD} — the number of cases of obtaining customs services for «one appeal»;

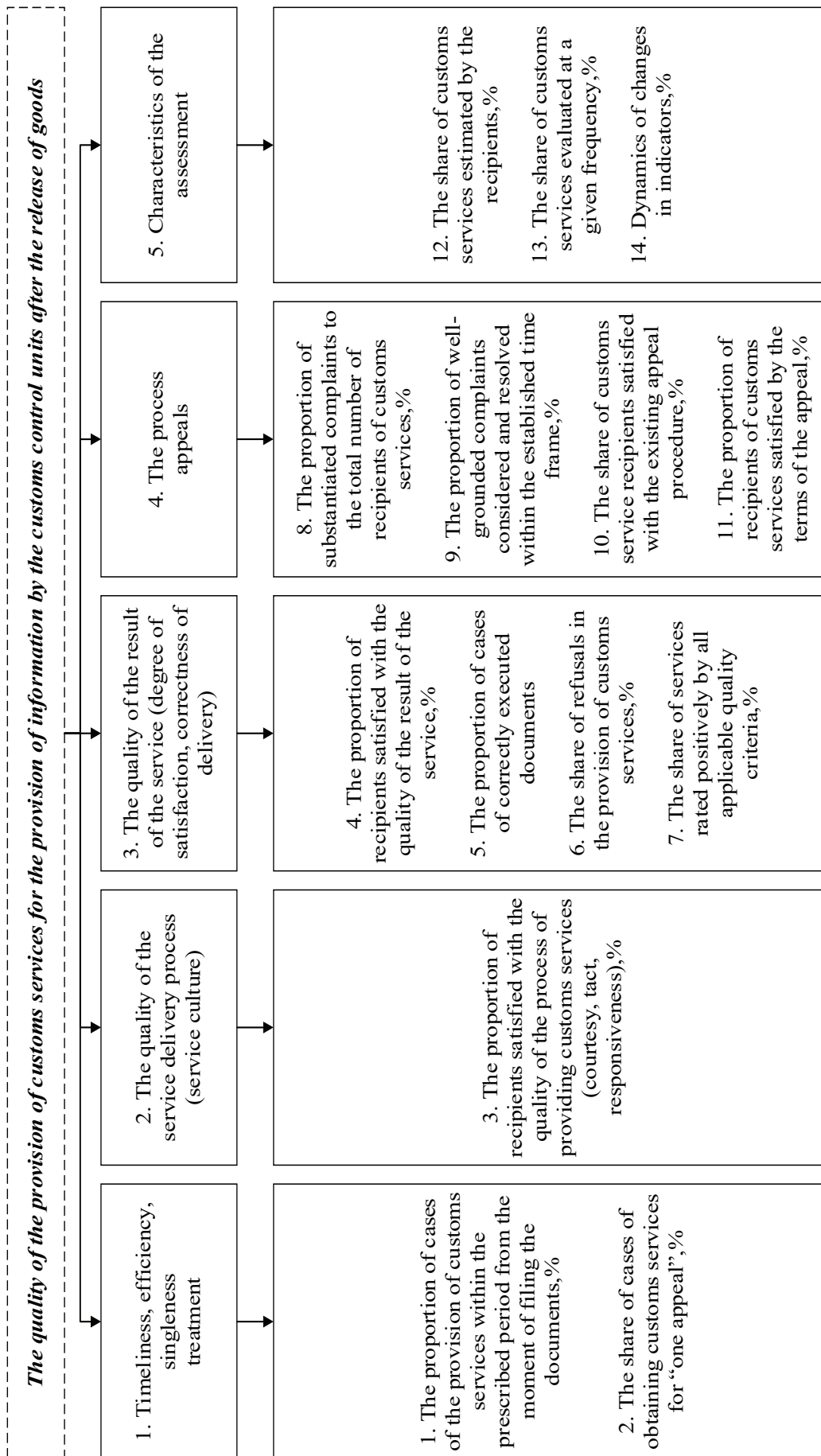


Fig. 3. The system of criteria and indicators for assessing the quality of the provision of customs services for the provision of information by the customs control units after the release of goods, developed by the author

D_{NE} — the number of customs services rendered by customs control units after the release of goods;

3) the proportion of recipients satisfied with the quality of the process of providing customs services. The calculation of this indicator is carried out as follows (in %):

$$D_{CUW} = \frac{D_{IEW}}{D_{CUW}} \times 100, \quad (4)$$

where, D_{IEW} — the number of recipients satisfied with the quality of the process of providing customs services;

D_{CUW} — the number of recipients of customs services for the provision of information;

4) percentage of recipients satisfied with the quality of the result of the service. The calculation of this indicator is carried out as follows (in %):

$$D_{CUQ} = \frac{D_{IOE}}{D_{CUW}} \times 100, \quad (5)$$

where, D_{IOE} — the number of recipients satisfied with the quality of the result of the service;

D_{CUW} — the number of recipients of customs services for the provision of information;

5) the number of customs services provided to provide information on the release of goods by customs control units after the release of goods, its absolute change, average value, growth index, average growth index, change and rate of change of the growth index are determined by the following formulas:

$$\Delta CS = CS_1 - CS_0, \quad (6)$$

$$\Delta I_{CS} = I_{CS} - \overline{I_{CS}}, \quad (7)$$

$$I_{CS} = \frac{CS_1}{CS_0}, \quad (8)$$

$$\overline{I_{CS}} = \sqrt[n]{I_{CS_1} \dots I_{CS_n}}, \quad (9)$$

$$\overline{CS} = \sqrt[n]{CS_1 \dots CS_n}, \quad (10)$$

$$T_{CS} = \frac{I_{CS_1}}{I_{CS_0}}, \quad (11)$$

where, ΔCS — absolute change (increase) in the number of customs services provided by customs control units after the release of goods to interested parties units;

ΔI_{CS} — change in the growth index of the number of customs services provided by customs control units after the release of goods to interested parties;

I_{CS} — index of growth in the number of customs services provided by customs control units after the release of goods to interested parties;

$\overline{I_{CS}}$ — the average growth index of the number of customs services provided by customs control units after the release of goods to interested parties during a temporary period;

\overline{CS} — average number of customs services provided by customs control units after the release of goods to interested parties during a temporary period, units;

T_{CS} — the rate of change in the growth index of the number of customs services provided by customs control units after the release of goods to interested parties during a temporary period;

CS_0 — the number of customs services provided by the customs control units after the release of goods to interested parties in the base period, units;

CS_1, CS_n — the number of customs services provided by customs control units after the release of goods to interested parties in the analyzed and final periods, units;

I_{CS_0} — basic index of growth in the number of customs services provided by customs control units after the release of goods to interested parties;

I_{CS_1}, I_{CS_n} — initial and final growth indices of the number of customs services provided by customs control units after the release of goods to interested parties;

n — the number of time levels, year.

Thus, the totality of the proposed indicators can be used in the development of a comprehensive methodology for integrated assessment of the effectiveness of customs control after the release of goods, as well as in the field of improving the quality and efficiency of public services provided by customs authorities.

References:

1. Customs control after the release of goods as a tool to ensure economic security: monograph / G.I. Nemirova, S.V. Novikov. Moscow: Rusyns, 2019.180 p.
2. Gupanova Y.E. Customs Services Quality Management Methodology: Monograph. M.: RIO of the Russian Customs Academy, 2017.152 p.
3. Boykova M.V. Foreign experience of customs administration: monograph / M.V. Boykova; under the general. ed. V.V. Makruseva. M.: RIO of the Russian Customs Academy, 2017.130 p.
4. Ignatova I.V. The concept of customs service: the essence, structure, features. Journal of Economic Theory. 2009. No. 1. P. 117–125.
5. Grechkina O.V., Agamagomedova S.A. State customs services: concept, basic characteristics, types. News of higher educational institutions. Volga region. Social Sciences. 2017. No. 3–39. P. 17–30.
6. Decree of the Government of the Russian Federation of December 28, 2012 No. 2575-r (as amended on February 10, 2018) «On the Strategy for the Development of the Customs Service of the Russian Federation until 2020».

Проблемные точки проектов государственно-частного партнёрства в транспортной сфере

Нураев Тимур Альбертович, студент
Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

В статье исследуется негативный опыт применения государственно-частного партнёрства на примере нескольких проектов транспортной сферы. По результатам выводятся основные проблемные точки, критически влияющие на проект, и рекомендации по их предотвращению.

Ключевые слова: государственно-частное партнёрство, транспортная сфера, соглашение о ГЧП, проблемные точки.

Транспортная сфера является одной из наиболее перспективных для развития государственно-частного партнёрства в России. Общее число реализуемых в ней проектов возросло с 68 в 2016 году [1] до 144 к октябрю 2019 года [2]. Взаимодействию государства и бизнеса отведена важная роль в Транспортной стратегии России до 2030 года, его инструменты позволяют существенно ускорить реализацию инфраструктурных проектов.

Однако не стоит считать государственно-частное партнёрство лучшим способом решения инфраструктурных задач. В мире накопилось достаточно негативных примеров его использования, в том числе в транспортной сфере, когда привлечение частного бизнеса не только не повысило эффективность проекта, но и принесло дополнительные проблемы. Виной тому может быть множество причин, суть которых сведётся к одной — недостаточной глубине проработки проекта на этапе составления соглашения о ГЧП.

С ростом количества реализованных ГЧП-проектов государству необходимо систематизировать весь полученный опыт, выводя определённые закономерности и находя точки роста, особое внимание к которым, во-первых, позволит понять, что именно и почему в ходе реализации проекта пошло не так, а во-вторых, улучшит сам механизм взаимодействия, позволяя в перспективе сократить количество неэффективных проектов.

Российское законодательство по ГЧП стало отвечать современным требованиям лишь в 2015 году, с принятием соответствующего федерального закона. Пока рано говорить о накоплении в нашей стране достаточной базы знаний. Необходимо использовать гораздо более богатый зарубежный опыт, который далеко не всегда был положительным. Здесь мы попытаемся разобрать причины провала одного из самых известных в мире проектов ГЧП в транспортной сфере, найти похожие примеры среди российских проектов, а затем вывести общие рекомендации по предотвращению описанных проблемных ситуаций.

Основным рассматриваемым проектом является проект реконструкции лондонского метрополитена, реализованный в 1997–2010 годах. К концу 1990-х годов значительно ухудшилось состояние инфраструктуры старейшего в мире метро, что привело к росту расходов и падению эффективности. Для финансирования глубокой

модернизации требовались огромные средства, а откладывать её становилось просто опасно — в лондонском метро уже случались трагические инциденты из-за использования устаревших технических решений. К примеру, пожар на станции «King’s Cross St. Pancras» в 1987 году, унёсший жизни 31 человека, произошёл в том числе из-за использования в эскалаторах деревянных элементов и отсутствия на станциях современных систем пожаротушения.

Власти исследовали разные способы поиска источников финансирования [3]. Изначально предполагалось полностью передать метрополитен в частные руки, однако в 1997 году на парламентских выборах в Великобритании победила Лейбористская партия. Её члены выступили за сохранение государственного контроля над метрополитеном, предлагая привлекать частные инвестиции через партнёрства. Контракты на проведение работ по модернизации и дальнейшее обслуживание сети были заключены на 30 лет с компанией Tube Lines Limited и консорциумом Metronet Rail. В течение первых пятнадцати лет предполагалось инвестировать в метрополитен 7 миллиардов фунтов стерлингов.

Проект вступил в активную фазу в 2003 году. К 2010 году было реконструировано 23 станции и около 27 километров тоннелей. В течение первых пяти лет общая эффективность метро улучшилась — количество сбоев в работе сократилось на 20%, а годовой пассажиропоток вырос на 148 миллионов человек, с 948 миллионов в 2003 году до 1096 в 2008 году.

Однако с финансовой точки зрения проект полностью провалился. Оба партнёра неоднократно срывали сроки ввода объектов в эксплуатацию и не укладывались в отведённый бюджет. Наиболее печальной была ситуация со станциями — средняя итоговая стоимость модернизации одной станции оказалась в 3,75 раз выше изначально заявленной. В 2007 году возросшие расходы привели к банкротству Metronet Rail. Два года спустя та же участь постигла и Tube Lines Limited. Решение оставшихся задач по модернизации, а также выплата долгов Metronet легли на плечи государства. Крах Metronet Rail обошёлся британскому правительству в 2,5 миллиарда фунтов стерлингов, общая сумма потерь от неудачного проекта, по разным оценкам, может достигать до 20 миллиардов фунтов.

Итоги такого крупного проекта не могли не сказаться на развитии государственно-частного партнёрства в целом. В ходе реализации был допущен ряд ошибок, при изучении которых видно, что каждая следующая являлась следствием игнорирования результатов предыдущей. Рассмотрим подробнее.

Началось всё с неоднозначного отношения к самому факту даже частичной передачи такого важного объекта под управление частным компаниям. Масштабная приватизация, проводимая консервативным правительством Маргарет Тэтчер с начала 1980-х годов, привела к двойственным результатам, поэтому находились как сторонники, так и противники привлечения частного капитала. С приходом к власти лейбористов, предлагавших, казалось бы, компромиссный вариант в виде частичной приватизации, проблема не решилась. Несмотря на полную поддержку нового правительства, против ГЧП в метро активно выступали мэр Лондона, государственный оператор городского общественного транспорта Transport for London (далее — TfL), профсоюзы и службы безопасности — все они считали, что разделение управления сделает метро менее безопасным и эффективным. В TfL провели собственный анализ способов финансирования модернизации и пришли к выводу, что на текущем этапе оно должно обеспечиваться исключительно государством.

Тем не менее, контракт был подписан. TfL так не получил возможности провести обсуждения с правительством по поводу его условий. Не помогло и судебное разбирательство, инициированное мэром Лондона и комиссаром по транспорту в 2001 году. Как итог, в контракте были слабо учтены интересы TfL и мэрии — то есть тех, кто наиболее заинтересован в его положительном итоге.

Для определения предполагаемых затрат на реконструкцию техническим специалистам было выделено лишь 17% бюджета (для сравнения, юристам ушло 27%). Из-за этого не были проработаны многие вопросы, касающиеся текущего состояния путевого хозяйства, станций и различных технических элементов, что привело к впоследствии оправдавшимся высоким рискам роста затрат [4].

Практически сразу возникли проблемы между Metronet и дочерней компанией TfL, государственного оператора метро London Underground Limited (далее — LUL). LUL столкнулся с серьёзными двусмысленностями в тексте контракта. Условия, особенно по части модернизации, были крайне слабо проработаны, что позволяло обеим сторонам воспринимать их по-разному и, соответственно, привело к многочисленным разногласиям.

Доступ LUL к финансовым отчётам Metronet был ограничен. Государственная компания не могла нормально контролировать эффективность расходов частного партнёра, которые постоянно росли и всё больше отклонялись от плановых. Фактически, LUL не видел, на что именно тратятся средства.

При этом контролировать расходы не мог и сам Metronet. Пятеро его акционеров (Atkins, Balfour Beatty, Bom-

bardier, EDF Energy и Thames) были также и основными поставщиками строительных материалов. Будучи акционерами, они могли влиять на объём выполняемых работ и преследовать свои интересы, завышая количество и стоимость нужных материалов. Исполнительное руководство Metronet часто менялось и не могло получить своевременных и полных обоснований статей расходов. Со стороны государства предпринимались отдельные попытки восстановления контроля (TfL даже на время приостанавливал программу реконструкцию станций), но в целом эффективность проекта повысить не удалось.

При этом у Metronet и Tube Lines тоже имелись свои претензии к государству. LUL часто вносил изменения в требования уже на поздних стадиях реализации той или иной части проекта, что опять-таки приводило к росту расходов и срыву сроков.

Одной из главных проблем стало отсутствие работающей системы контроля за проектом. Хотя Министерство транспорта Великобритании осуществляло общий надзор, основная ответственность за контроль была возложена на TfL, который должен был предотвращать любые финансовые отклонения, но, как уже ранее упоминалось, не имел полного доступа к данным. Предполагалось, что Metronet сам будет осуществлять финансовый мониторинг и отчитываться перед своими акционерами, но, как опять же упоминалось ранее, его акционеры сами были заинтересованы в увеличении расходов.

Резюмируя вышесказанное, можно сказать, что к провалу данного проекта ГЧП привели следующие факторы:

1. Отсутствие всесторонних переговоров по условиям контракта с мэрией и государственными операторами метрополитена, фактическое навязывание модели ГЧП «сверху»;
2. Неоднозначное отношение в обществе к ГЧП;
3. Недостаточное внимание к технической стороне при оценке предполагаемой стоимости проекта;
4. Недостаточно подробное изучение структуры потенциального частного партнёра перед подписанием соглашения;
5. Двусмысленности в тексте соглашения;
6. Делегирование контроля за ходом реализации проекта организациям, не имеющим на это достаточных полномочий;
7. Закрытость частного партнёра.

К сожалению, пример Лондона не единственный. Отдельные моменты подобных просчётов в транспортных проектах можно встретить и в сравнительно небольшой российской практике. Хотя для нашей страны актуальны немного иные особенности, зарубежный опыт также является ценным при накоплении базы знаний.

Для первого по-настоящему крупного транспортного проекта ГЧП в России — строительства автомагистрали «Западный скоростной диаметр» в Санкт-Петербурге, также характерны закрытость частного партнёра и следующее из этого неоднозначное отношение к модели

ГЧП. В соглашении о ГЧП имеется пункт о компенсации частному партнёру недополученной прибыли, который регулярно вызывал критику со стороны городских депутатов. При этом власти отказывались публиковать условия соглашения, ссылаясь на коммерческую тайну, что лишь ухудшало отношение общественности и повлекло за собой ряд негативных публикаций в СМИ.

В 2017 году текст соглашения был опубликован петербургскими депутатами из партии «Справедливая Россия». По заявлениям пресс-службы партии, он был получен «из конфиденциальных источников». Хотя городские власти не подтвердили подлинность опубликованного документа, само его появление стало поводом для проведения проверки Генпрокуратурой. Есть мнение, что соглашение в текущем виде противоречит федеральному законодательству, так как для реализации была выбрана не концессия, а именно соглашение о ГЧП. Это предусматривает дополнительное финансирование частного партнёра лишь при появлении изменений в законодательстве, которые могут ухудшить его положение.

Больше всего вопросов вызывает стоимость компенсации затрат частному партнёру — оправданно ли тратить такие огромные средства на данный проект? К примеру, в 2016 году платеж составил порядка 4,5 миллиардов рублей. Эта сумма сравнима с расходами на проектирование и строительство многоквартирных домов, сохранение и развитие исторического центра Санкт-Петербурга на период с 2015 по 2017 год.

Недостаточное внимание к технической стороне при оценке предполагаемой стоимости характерно и для другого петербургского проекта, строительства Орловского тоннеля [5]. В 2012 году концессионное соглашение было

расторгнуто, а в числе причин назывались нарушение концессионером сметы на реализацию проекта (затраты оказались на 30% выше ожидаемых) и срыв сроков начала строительства. Сообщалось, что в проекте изначально не были учтены затраты на эксплуатацию, электроснабжение, пожаротушение и вентиляцию, что в итоге привело бы к ещё большему удорожанию. В общем, сумма, потраченная на нереализованный проект, успела увеличиться с 47 до 115 миллиардов рублей.

Таким образом, основываясь на приведённом примере из-за рубежа, можно вывести следующие рекомендации по предотвращению ошибок в российских проектах ГЧП:

1. Подробный и всесторонний анализ потенциального частного партнёра перед заключением контракта (его структура, финансовая состоятельность, опыт работы в проектах той же сферы);

2. Учёт технической сложности проекта при определении его стоимости в более подробном варианте, чем сейчас;

3. Стремление к максимальной открытости частного партнёра;

4. Разбиение жизненного цикла проекта ГЧП на фазы с публикацией регулярной отчётности для выявления незапланированных отклонений от изначальных затрат на раннем этапе.

Российская практика ГЧП имеет все условия для быстрого развития, так как у нас есть возможность пользоваться богатейшим зарубежным опытом и не повторять их ошибок. Растущее число проектов в различных сферах, в том числе транспортной, лишь подтверждает теорию об эффективности партнёрства государства и частного бизнеса.

Литература:

1. Исследование «Государственно-частное партнерство в России 2016–2017: текущее состояние и тренды, рейтинг регионов» / Ассоциация «Центр развития ГЧП». — М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2016. — 32 с.
2. База инфраструктурных проектов // РОСИНФРА: платформа поддержки инфраструктурных проектов. URL: <https://rosinfra.ru/project> (дата обращения: 16.10.2019).
3. The London Underground's failed PPP // Centre for Public Impact. URL: <https://www.centreforpublicimpact.org/case-study/london-undergrounds-failed-ppp/> (дата обращения: 16.10.2019).
4. Парсегов С. Г., Солодовникова В. В. Государственно-частное партнёрство в метро: опыт Лондона // Транспорт Российской Федерации. — 2013. — № 5. — С. 18–21.
5. 6 ошибок государственно-частного партнерства — объясняем на кейсах // RUSBASE. URL: <https://rb.ru/opinion/6-mistakes-and-cases/> (дата обращения: 16.10.2019).

Тенденции развития менеджеров в XXI веке

Пиманихина Юлия Сергеевна, студент магистратуры
Московский гуманитарный университет

В статье рассмотрен термин «менеджер» и его применение. Представлены основные задачи, которые должен выполнять менеджер. Кроме того, проведен анализ менеджеров США, Японии, Германии. Выявлены личностные и профессиональные качества современного менеджера.

Ключевые слова: менеджер, задачи, личностные качества, профессиональные качества.

В современных условиях менеджер является одним из основных ресурсов организации. Этот ресурс на рынке труда, как самый дорожающий, так и быстрее всего обесценивающийся. Стать настоящим современным менеджером, либо постоянно поддерживать и развивать профессиональные и личностные качества такого менеджера не так-то просто. Вложения в менеджеров, как и требования организаций к ним, постоянно растут. И с каждым новым поколением удваиваются.

В настоящее время под менеджером понимается руководитель или управляющий, который занимает постоянную должность и наделен полномочиями в сфере принятия решений по определенным видам работы компании, которая функционирует в обстоятельствах рынка. Считается, что решения, принятые менеджером обоснованы и вырабатываются основе применения новых способов управления: многовариантных расчетов при помощи компьютерной техники.

Термин «менеджер» довольно широко применяется, его употребляют, например, к:

- к организатору определенных видов деятельности в границах отдельных подразделений или программно-целевых групп;
- к руководителю компании в целом или его подразделений (управлений, отделений, отделов);
- к руководителю по отношению к подчиненным;

— к администратору любого уровня управления, который организует работу по современным методам. (Друкер, Питер Ф., 2016, с. 134)

На рисунке 1 представлены задачи современного менеджера.

В любом случае задачей современного менеджера будет создание постоянно развивающегося потенциала подчиненных, способствующего на протяжении длительного времени реализацию поставленных коллективу целей. И для выполнения поставленных задач менеджер должен не только обладать определенными навыками руководителя, но постоянно развивать и повышать организаторские, профессиональные и личностные качества. Быть менеджером — значить разделять ответственность и за успехи, и за просчеты организации.

Несомненно, формирование образа идеального современного менеджера происходило в процессе веков. История науки менеджмента и современные взгляды на неё подразумевают под менеджером, прежде всего, человека, обладающего своими качествами и чертами характера. При этом одни качества способствуют продуктивной менеджерской деятельности, а другие — нет.

На вопрос: каким должен быть настоящий современный менеджер и какими же качествами обладать? — каждый специалист в области управления отвечает по-своему. Так, США обладает богатейшим опытом

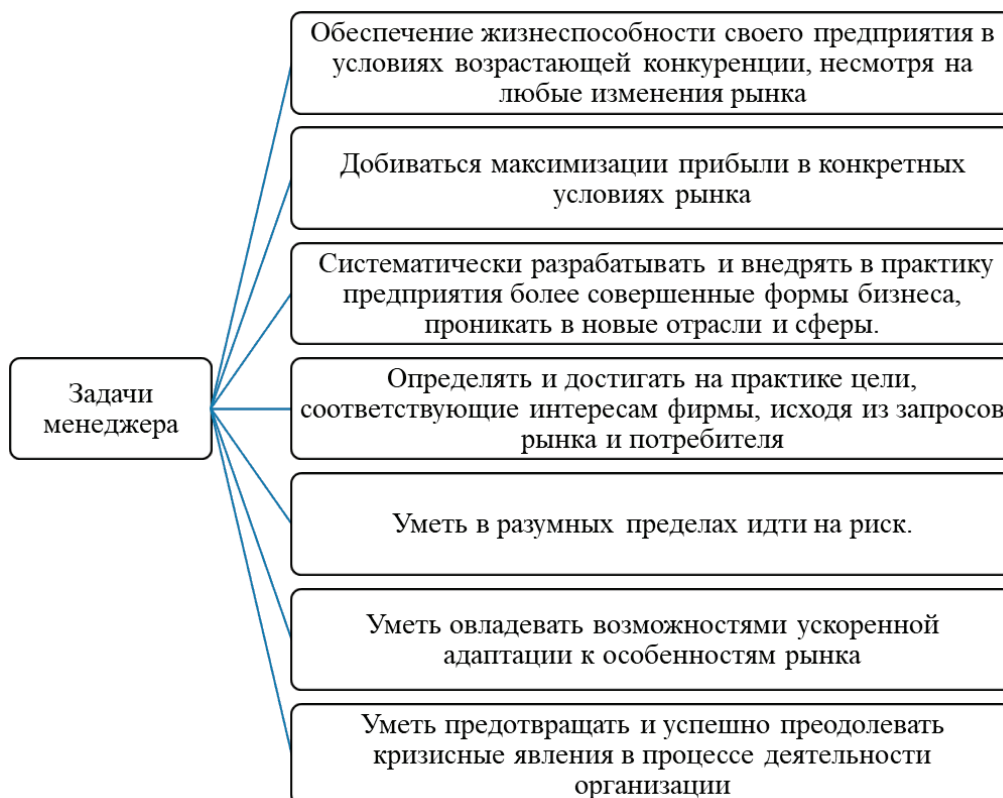


Рис. 1. Задачи менеджера

менеджмента. Менеджеры из Америки всегда выделялись высокими деловыми качествами. Максимально коротко сущность американской модели менеджмента можно представить одним словом — индивидуализм. Современные, в особенности молодые, менеджеры применяют более человечный, демократический стиль управления. Начальник на первое место среди жизненных ценностей ставит деловые, добрые, человеческие связи с сотрудниками. Тем не менее, согласно суждению американских специалистов по менеджменту, данное совершенно не значит, что плохой характер, раздражительность или жесткость пропали из управленческих кабинетов. Американский менеджер должен оптимально сочетать в себе деловые качества и умение работать в команде. Он должен также обладать профессиональными знаниями, логикой и коммуникабельностью, знаниями стратега и стремлением к достижению цели, ораторскими и организаторскими способностями.

Японская система менеджмента является самой эффективной в мире. К главному ее достоинству относят умение работать с людьми. Японский менеджмент ориентирован на групповую форму организации деятельности. Применяется механизм коллективной ответственности, согласно которому члены группы принимают участие в принятии управленческих решений и на них возлагается равная ответственность за их осуществление. В Японии менеджмент больше всего ценит такие качества сотрудников, как взаимное доверие, совместная работа, гармоничность и полная поддержка в решении задач, которые стоят перед группой. Индивидуальная ответственность и индивидуальное исполнение работы осознанно затушевываются. Целью является улучшение деятельности группы и усиление коллективной солидарности. Итак, японский менеджмент постоянно рассуждает с позиции группы. Группа отвечает за результат работы, будь то успех или неудача. В менеджере компании ценится высокий уровень образования, уверенность, умение строить рабочие отношения, основанные на взаимопонимании, доверии, понимании совместного вклада в развитие компании. (Зарецкий А. Д., 2016, с. 192)

Немецкий стиль управления довольно своеобразный и специфичный и по своим чертам отличается от других. Немецкие менеджеры известны как специалисты с инженерно-техническим образованием. Менеджер в Германии должен обладать:

- высокопрофессиональными навыками;
- компетентностью, авторитетом;
- производственным стажем;
- ответственностью;
- самодисциплиной и самоконтролем;
- лояльностью.

Менеджеры в Германии придают существенное значение подробному описанию трудовых функций и процедур в компании. Относительно высокой представляется уровень формализации в форме инструкции, правил, обязанностей. Менеджеры предрасположены к меньшей им-

провизации, а больше действуют согласно с правилами и инструкциями.

В Великобритании к менеджеру предъявляются требования как к высокообразованному специалисту, хорошо подготовленному к профессиональной деятельности. Английские управляющие традиционно делают акцент на умения общения и прагматизм. Свойственная им вежливость, откровенность, самодисциплина и самоконтроль — данные культурные активы. Данное подталкивает их заботиться о приобретении навыков межличностного общения и убедительности. У английских управляющих более выражен индивидуализм, они не предрасположены считать фирму «большой семьей», более целеустремлены, замкнуты и уважительны, что в совокупности формирует безликую и формальную атмосферу деловых взаимоотношений. Они не стараются найти работу на всю жизнь и устойчивую карьеру в границах одной фирмы, в связи с этим британские фирмы не очень предрасположены инвестировать значительные средства в обучение и переподготовку сотрудников. (Холопова Л. А., 2015, с. 87)

Российский менеджмент пока далек от установленных иностранных параметров. Тем не менее годы рыночных реформ заложили позитивные предпосылки формирования рыночных принципов управления и нового поколения менеджеров с новыми убеждениями и установками. В России современный менеджмент представляет собой тысячи вероятных вариантов и нюансов управленческих решений. Многовариантность ходов менеджмента, гибкость и неординарность хозяйственных комбинаций, неповторимость тех или иных способов действия в конкретной ситуации составляют основу делового управления в России. Поэтому в деятельности современных менеджеров приходится делать упор не на стандартные приемы, а на способность быстро и правильно оценить реальную хозяйственную ситуацию и найти достаточно хороший выход. В то же время современным менеджерам необходимо отличаться умением учреждать и организовывать бизнес, заключать сделки и рационально хозяйствовать, формировать и поддерживать собственную репутацию и имидж, быть высококвалифицированными, быть может даже пройти обучение в престижных зарубежных университетах или стажировку в преуспевающих компаниях, постоянно развиваться. (Банько Н. А., 2015, с. 74)

Модель современного менеджера в России выстраивается ведущими российскими специалистами в области менеджмента на протяжении многих лет. Да и изменения в общественно-экономической жизни нашей страны предъявляют к современным менеджерам определенные, и все новые требования. Несомненно, список предъявляемых требований к настоящему современному менеджеру содержит личные качества и способности человека. На личностные характеристики менеджера оказывают влияние:

- особенности характера;
- пол;
- возраст;

- направленность;
- способность;
- условия деятельности;
- опыт человека.

На рисунке 2 представлены личностные качества современного менеджера.

Как видно, личностные качества менеджера мало чем отличаются от качеств других добивающихся уважения в коллективе работников.

На рисунке 3 представлены профессиональные качества современного менеджера

Наряду с профессиональными навыками и знаниями интеллектуальные способности человека оказывают немалое значение в становлении его специалистом в конкретной отрасли. К тому же интеллект выступает одним из главных факторов успеха менеджера. Несомненно, он должен обладать умом и рассудительностью, логическим, структурным, системным и стратегическим мышлением, эрудицией, интуицией, творческим потенциалом, уметь вести деловые переговоры и другими.

Наличие у современного специалиста всех перечисленных выше качеств, знаний и умений создает образ иде-

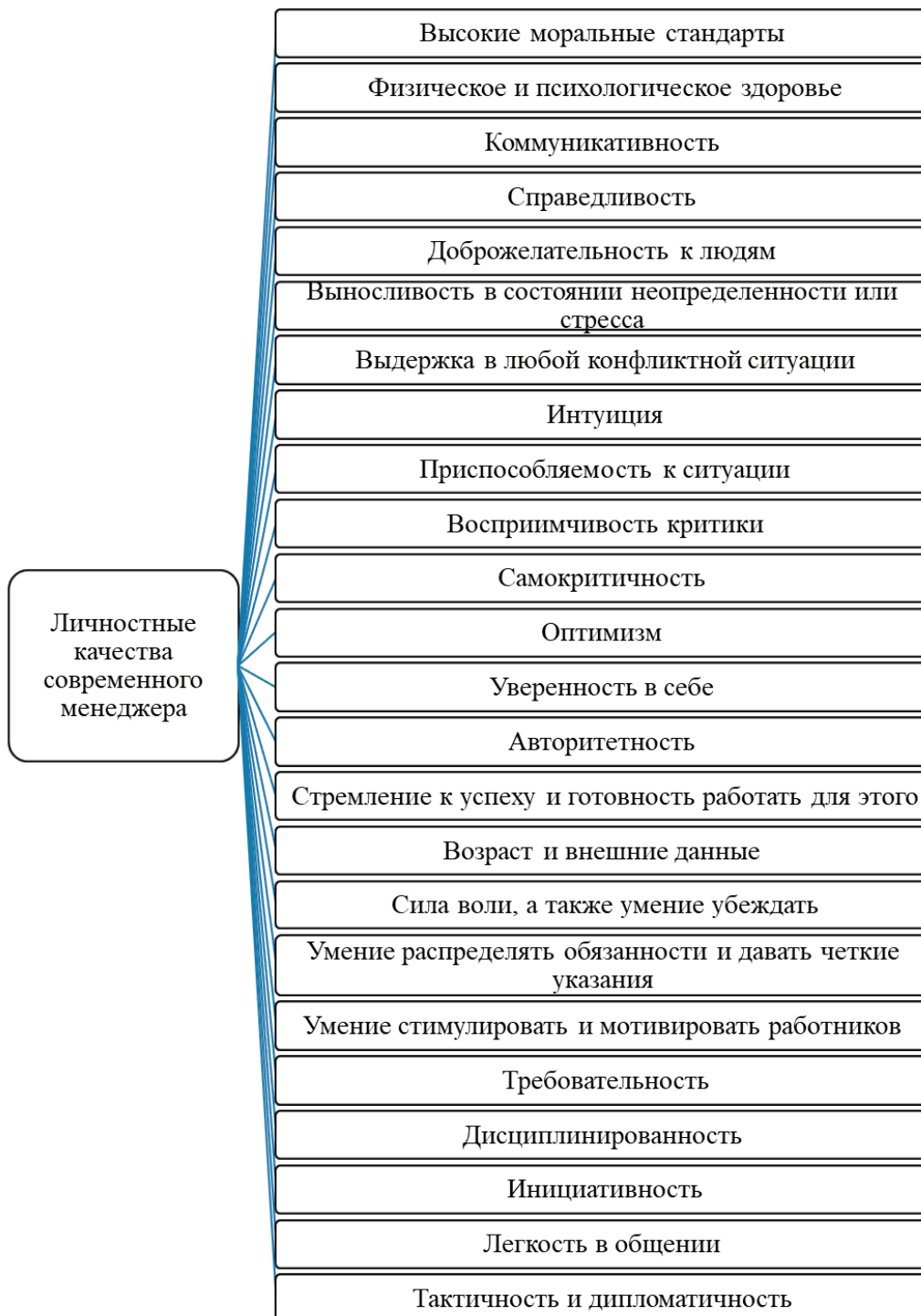


Рис. 2. Личностные качества современного менеджера

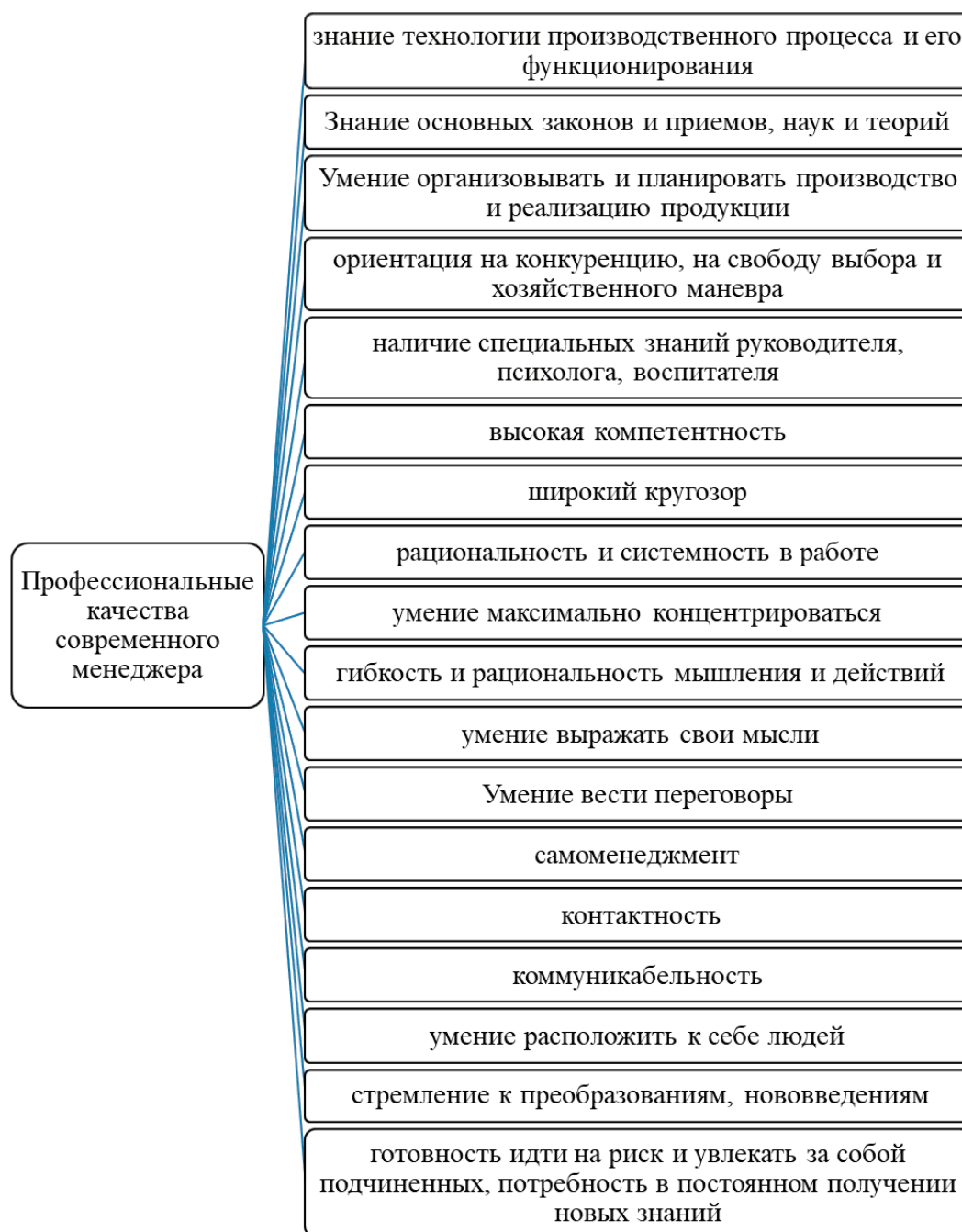


Рис. 3. Профессиональные качества современного менеджера

ального современного менеджера. Сегодня современный менеджер — это человек — лидер, руководитель, дипломат, инноватор, стратег и профессионал в своей отрасли. И в тоже время он — психолог и воспитатель. А такие его качества, как уверенность в себе и оптимизм, обеспечивают в организации рабочую продуктивную обстановку и командный дух в коллективе. Конечно, на модель современного менеджера будут оказывать влияние, как национальность и традиции и месторасположение организации, так и отраслевая принадлежность организации и другие факторы. От менеджера могут потребоваться дополнительные определенные способности, навыки, профессиональные знания и личностные качества, может

даже креативность. Кроме того, не зависимо от отрасли, для успешной работы организации, её конкурентоспособности и финансовой устойчивости российским менеджерам необходимо не только изучать положительный опыт зарубежных стран, но и применять его в российских рыночных условиях, создавать и совершенствовать свой собственный стиль руководства. Причем вопрос: каким должен быть современный российский менеджер? — будет по-прежнему актуален. Так как роль менеджера в рамках развития организации, области, края, страны, отрасли в целом постоянно растет. Растут и требования к модели идеального российского менеджера. Именно поэтому стать современным идеальным менеджером далеко не просто.

Литература:

1. Банько, Н. А. Менеджмент: учеб. пособие / Н. А. Банько, Ж. А. Чеснокова, А. В. Шеина. — Волгоград: ИУНЛ ВолгГТУ, 2015. — 100 с
2. Друкер, Питер, Ф. Задачи менеджмента в XXI веке.: Пер. с англ.: — М.: Издательский дом «Вильямс», 2016. — 272 с.
3. Зарецкий А. Д. 3-34 Менеджмент: учебник /А. Д. Зарецкий, Т. Е. Иванова. — М.: КНОРУС, 2016. — 268 с
4. Холопова Л. А. Современный менеджер — конкурентоспособный менеджер // Научно-методический электронный журнал «Концепт». — 2015. — № 5. — С. 86–90
5. Рафаилова Д. Д. МЕНЕДЖЕР XXI ВЕКА // Экономика и социум. — 2016. — № 4 (23). [Электронный ресурс:] <https://www.iupr.ru>

Проблемы информационного обеспечения таможенных органов

Пономарева Анастасия Олеговна, студент
Владивостокский филиал Российской таможенной академии

Развитие экономики в эпоху технического прогресса во многом определяется передовыми информационными технологиями, без которых невозможно представить дальнейшее развитие общества. Отправной точкой информационного прогресса в полной мере является формирование единого всемирного информационного пространства, создание технологий и глобальных информационных систем, структурирование информационных потоков и ресурсов, а также формирование рынка информационных продуктов и услуг.

Применение информационных и инновационных технологий в органах государственной власти на современном этапе особенно актуально, поскольку их деятельность непосредственно сопряжена с необходимостью обработки и анализа большого массива данных и информации. Именно применение передовых информационных технологий является основополагающим фактором, определяющим тенденции развития Федеральной таможенной службы Российской Федерации (ФТС России) и инструментов администрирования. С целью повышения эффективности таможенного контроля и совершенствования таможенных операций внедряются новые информационные технологии [1]:

- функционирование транспортной системы с быстрой и надежной передачей информационных данных таможенным органам;
- система электронного предварительного информирования;
- усовершенствованная система электронного декларирования;
- технология авторегистрации деклараций;
- технология автовыпуска деклараций;
- усовершенствованные базы данных, обеспечивающие хранение и статистическую обработку большого количества таможенных документов [3].

Информационная система таможенных органов является одной из самых больших и динамических систем, которая состоит из большого числа элементов, реализующих функции внешнеэкономической деятельности. Управленче-

ская система таможенных органов имеет многоуровневую структуру, обширные внутренние и внешние связи, где взаимодействуют разнообразные материальные, трудовые и финансовые ресурсы, отражающие их информационные потоки. Для того чтобы такая сложная система нормально функционировала, осуществляется управление, как отдельными структурными элементами, так и системами в целом.

Основу таможенного дела государства составляет его таможенная политика, а также порядок и условия перемещения через таможенную границу товаров, транспортных средств, взимания таможенных платежей, таможенного оформления, таможенный контроль и другие функции реализации таможенной политики [4].

Центральное место в проблеме совершенствования таможенной системы занимает проблема оценки и, соответственно, повышения эффективности ее системы управления. Одна из основных причин, повлекших за собой наличие такой проблемы — низкий уровень процессов оперативного и стратегического управления деятельностью таможенных органов. Также остаются актуальными нерешенные задачи оценки эффективности и оптимизации деятельности таможенных органов и отсутствие должного приведения их штатной численности в соответствии с целями, задачами, функциями и объемами деятельности [5].

В настоящее время основные вопросы автоматизации частично решаются в рамках политики единой автоматизированной информационной системы (ЕАИС) ФТС России. При этом в ЕАИС реализованы лишь отдельные задачи, такие как автоматизация функций ввода информации, ее обработки, хранения, контроля, формирования отчетов и других информационных и справочных документов таможенных органов [1].

Основным составляющим информационно-технической политики является целенаправленная деятельность ФТС России по информатизации таможенных органов, а также обеспечение эксплуатации объектов информационно-технической инфраструктуры. Информатизация таможенных органов — самостоятельное и приоритетное

направление ФТС России, представляющее собой процесс внедрения передовых информационных технологий в таможенном деле.

В настоящее время проводится кардинальная модернизация ФТС России в соответствии с Целевой программой развития таможенных органов. Также осуществляются меры по приведению их в соответствие с международной практикой таможенного дела [2].

К сожалению, в таможенном деле имеется существенный ряд проблем, решение которых требует урегулирования. Одной из актуальных проблем на сегодняшний день является недостаточная эффективность проведения таможенного контроля при перемещении физических лиц, товаров и транспортных средств через таможенную границу. Решение данной проблемы будет целесообразно начать с внедрения передовых инновационных технологий, позволяющих усовершенствовать таможенный контроль, своевременно и эффективно применять передовые технические средства контроля для выявления и предупреждения различных видов нарушений таможенного законодательства [5]. Таким образом, назревает необходимость в создании межведомственной автоматизированной системы сбора, хранения и обработки информации, используемой при осуществлении государственного контроля соответствующими службами. Кроме того, эта система может минимизировать сроки проведения таких таможенных процедур, как предварительное информирование, электронное оформление и декларирование грузов. Но процессы глобализации и информатизации экономических связей приводят к усложнению ориентации не только коммерческих организаций, но и государственных служб, что означает, с одной стороны, возрастание роли управления ими, а с другой — положительные изменения во всей структуре и методах управления. Реализация данных обязательств обеспечивается путем применения новейших методов, таких как контроль на основе управления рисками, стандартизации и унификации таможенных процедур и использования передовых информационно-коммуникационных технологий.

Таким образом, одним из этапов повышения эффективности проведения таможенных процедур будет создание и внедрение новых информационных технологий, которые будут способствовать поддержке в деятельности государственных организаций, упрощению сбора и обработки статистических данных о количестве и характере перемещаемых грузов, полноте загрузки транспортных средств. Для того чтобы такие информационные модели оперативно функционировали без ошибок, необходимо пользоваться более точными данными, полученными от различных государственных служб [6].

В настоящее время таможенные органы продолжают проведение мероприятий по созданию, обеспечению

функционирования и развитию Интегрированной информационной системы ЕАЭС. Данная система является совокупностью интеграционного сегмента Евразийской экономической комиссии и национальных сегментов, объединенных защищенными каналами передачи данных [2]. Проект разработан на основе Концепции Интегрированной информационной системы внешней и взаимной торговли. Целью Концепции является эффективное регулирование внешней и взаимной торговли, осуществление таможенного и других видов государственного контроля с использованием информационных технологий [1].

Интегрированная информационная система внешней и взаимной торговли должна была реализовать механизм «единого окна», объединяющий на основе международных стандартов обмена данными интеграционный сегмент самого Таможенного Союза и национальные сегменты «единого окна» Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации [1].

К сожалению, ни Российская Федерация, ни остальные государства — члены ЕАЭС в настоящее время не имеют механизма «единого окна» и с его разработкой не спешат. Для реализации механизма «единого окна» необходимы [1]:

- национальная программа реализации механизма «единого окна», определяющая план-график, источники финансирования и ответственных исполнителей;
- единый орган, уполномоченный осуществлять прием данных от участников внешнеэкономической деятельности через механизм «единого окна» и передачу другим государственным органам;
- единый перечень стандартизированных документов;
- единый пропускной канал (система передачи данных) «единого окна».

Ни одно из вышеперечисленных условий в системе ФТС России еще не выполнено, несмотря на существование нескольких программ и планов по созданию и развитию механизма «единого окна».

Обобщив вышеизложенное, можно сделать вывод, что для расширения интеграции и повышения ее эффективности в условиях ЕАЭС необходима консолидация усилий государств-членов ЕАЭС, направленных на создание и реализацию единого высокоэффективного информационного обеспечения целого ряда процессов, осуществляемых в условиях ЕАЭС.

В перспективе планируется, что ИИС ЕАЭС обеспечит информационную поддержку по вопросам таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, зачисления и распределения ввозных таможенных пошлин. Ожидаемый результат внедрения такой системы — повышение информированности, снижение издержек при осуществлении административных процедур, доступ участников ВЭД к межгосударственным услугам.

Литература:

1. Постановление Правительства РФ от 08 сентября 2010 г. № 697 «О единой системе межведомственного электронного взаимодействия».

2. Стратегия развития Таможенной службы Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс]: [распоряжение Правительства от 28 декабря 2012 г. № 2575-р] — г. Москва.
3. Малышенко Ю. В. Информационные таможенные технологии: учебник. Часть 1/ Ю. В. Малышенко, В. В. Федоров. — М.: РИО РТА, 2007—352с.
4. Кухаренко В. Б. Модернизация таможенной службы. Монография — М.: ИЦ «Классика» // 2000.
5. Бормотова Е. Г. Межведомственное информационное взаимодействие элемент совершенствования организации и повышения эффективности деятельности таможенных органов // Е. Г. Бормотова // ТДР. 2013.
6. Томачкова Д. Г., Чусковская Т. Н. Система электронного декларирования товаров в таможенных органах в современных условиях/ Сервис публикации документов // 2016 г.

Источники формирования доходной части бюджета субъекта РФ

Понкратова Анастасия Геннадьевна, студент магистратуры
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова

Ключевые слова: бюджет, доход, доходная часть бюджета, налоговая база, налоговая ставка.

Территориальные (региональные) бюджеты по своему статусу занимают двойственное положение, т.к. с одной стороны они имеют самостоятельные источники формирования доходов и расходов, а с другой занимают промежуточное место в бюджетно-финансовой системе: получают помощь из федерального бюджета и сами оказывают подобное финансовое содействие местным бюджетам [1, с. 59]. Также бюджет субъекта РФ выступает в роли механизма, действие которого направлено на прямое вмешательство региональных государственных органов в процесс развития региона по социально-экономической части.

Финансирование природоохранных и социальных мероприятий, абсолютно на всех уровнях территориальной системы, а также формирование социально равнозначных условий для проживания на территории конкретного субъекта, осуществляется за счет главного источника — регионального бюджета, основным доходным направлением которого являются налоговые поступления от населения этого субъекта Федерации.

В практическом применении реализация принципа экономической обособленности региона от Федерации, то есть его самостоятельное существование, переосмыс-

ливает значение субъектного бюджета в части финансирования определенных программ по социально-экономическому развитию региона. Это происходит по причине того, что в подобном контексте городской бюджет принимает роль основного источника по финансированию сфер социального и инфраструктурного обустройства территории. Происходят преобразования и в доходной части бюджета — наблюдается влияние со стороны результативности территориальной хозяйственной деятельности. Исходя из такой ситуации, региональные органы власти прибегают к использованию определенных общеэкономических рычагов, имеющих непосредственное влияние на социально-экономическое положение в регионе, а также к возможности оживления предпринимательской активности в конкретном субъекте РФ (см. рис. 1.).

Валовый региональный продукт (далее — ВРП), за счет дифференцирования и перераспределений, выступает одним из источников формирования доходной части бюджета субъекта. Говоря о доходах бюджета, следует сказать, что в данной части концентрируются все платежи, которые строятся на базе прибыли предприятий и организаций, а также налог на добавленную стоимость

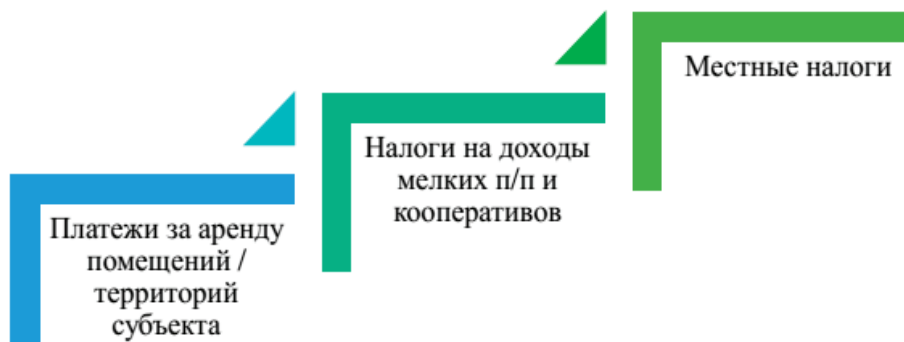


Рис. 1. Рычаги социально-экономического характера

(далее — НДС), налоги, взимаемые с населения, выделяемые региону денежные средства при перераспределении средств вышестоящих бюджетов.

Стоит отметить, что в процессе выбора эффективной экономической политики субъекта наибольшим образом влияние оказывают отношения, которые складываются между ставками налогообложения и реальным уровнем налоговых поступлений в региональную бюджетную систему. Данное влияние было исследовано в трудах Дж. Кейнса (J. M. Keynes) [2, с. 102], а затем в расши-

ренном варианте — со значительными доработками опубликовано выдающимся американским экономистом и одним из основателей теории предложения — Артуром Лаффером (A. V. Laffer).

Благодаря кривой Лаффера (см. рис. 2.) появляется возможность выявить зависимость таких элементов как налоговые ставки и объем самих налоговых поступлений, а также выявить ту налоговую ставку, при использовании которой налоговые поступления должны достигать значений максимума.

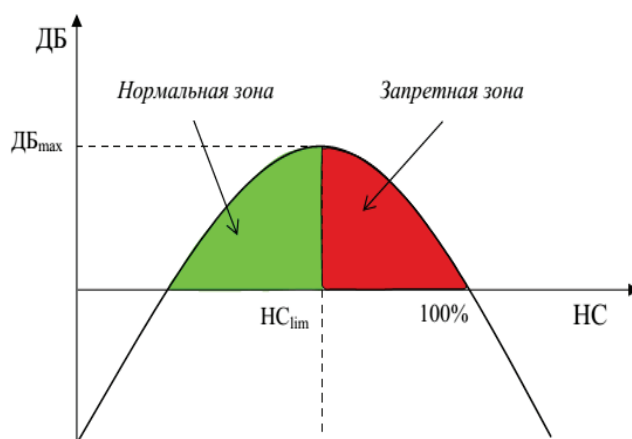


Рис. 2. Зависимость налоговых поступлений в бюджет от уровня налогообложения (кривая Лаффера)

НС — налоговая ставка, ДБ — доходы бюджета, НС_{lim} — предельная ставка (доходы достигают max значения), ДБ_{max} — доходы бюджета максимальные. Согласно Сироткину В. А. «кривая Лаффера», — это теоретическое понятие, отражающее взаимосвязь между скоростью налоговых поступлений и доходами государственного бюджета за счет части налогов. Государственные доходы растут лишь до определенного уровня налоговых ставок, после чего, рост постепенно замедляется, а по достижению критической отметки начинает идти на спад [3, с. 64]. Автором была построена количественная зависимость между ставками налога и доходами, поступающими в бюджет, в виде кривой параболы. Таким образом, в процессе роста налоговой ставки от минимального значения до максимального — 100%, налоговые поступления также имеют свойство расти до определенного максимального уровня, однако, затем такой рост пребывает в стадии замедления, после чего может наблюдаться два явления: плавное понижение объема налоговых поступлений или наиболее резкое падение этих поступлений.

Согласно А. Лафферу, понижение объема налоговых поступлений может быть вызвано из-за того, что существующие высокие ставки по налогам не дают возможности для какой-либо экономической активности и тем самым происходит сокращение налоговой базы — иными словами, высокие ставки не дают возможности для раз-

вития предприятиям, в связи с чем объем налоговой базы сокращается. Таким образом, ставка равная 100% будет препятствовать — будет являться «красным цветом» для производства, то есть остановит его, налоговая база станет равной нулю и не будет приносить фискальную прибыль. В своих исследованиях А. Лаффер придерживался того, что допустимой максимальной налоговой ставкой может быть не более 30% от общей суммы доходов, а изъятие доходов, входящее в интервальное значение от 40 до 50%, будет нести за собой сокращение сбережений населения и снизит уровень заинтересованности инвесторов по отношению к субъекту Федерации.

Поднимая вопрос о высоких налоговых ставках, следует взять во внимание, что они являются некими возбудителями, как легальных, так и нелегальных — теневых, моделей уклонения от уплаты налогов. Поэтому следует обратить внимание на понижение налоговой ставки, напротив, формирующей мотивацию к работе, а также интерес к инвестиционной и инновационной деятельности в регионе, тем самым провоцируя подъем национального производственного комплекса. Стоит отметить, что расширение границ налоговой базы будет благоприятно сказываться на поддержании фискальных доходов на прежнем уровне несмотря на снижение налоговых ставок.

Возможность государственного влияния на инвестиционный процесс субъекта РФ отражает региональный

бюджет развития, являющийся наиболее важной частью данного типа бюджета. Выделяют несколько целей, по причине которых строится бюджет развития города, к которым относятся:

- содействие приоритетным, для конкретного региона, инвестиционным проектам;
- предоставление лояльной кредитной политики (в том числе гарантий под кредиты) в отношении реализации эффективных инвестиционных проектов;
- поддержка (финансовая составляющая) менее эффективных, но необходимых мероприятий по региональному развитию. Поддержка инвестиционных проектов, осуществляемых на территории субъекта в отношении кредитования, инвестирования, а также гарантийного

обеспечения осуществляется именно за счет бюджета развития региона.

Стоит отметить, что те денежные средства, которые были направлены в бюджет развития региона не являются некой «подушкой безопасности», которой можно воспользоваться в случае срочного покрытия расходов или еще по каким-либо причинам, — не подлежат секвестру в течение всего финансового года. Как правило, расходование денежных средств бюджета развития субъекта нацелены на поддержку инвестиционных проектов, которые отбираются на тендерной основе (придерживаясь принципов возвратности, платности и срочности), а также на покрытие обязательств региона перед инвесторами за предоставленные им гарантии.

Литература:

1. Дубровина Д. С., Бенько Е. В. Межбюджетные отношения в РФ // В сборнике: Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления сборник статей Международной научно-практической конференции: в. — 2018. — С. 237–239
2. Бюджетная система Российской Федерации: учебник и практикум для академического бакалавриата / Н. Г. Иванова [и др.]; под редакцией Н. Г. Ивановой, М. И. Канкуловой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 381 с.
3. Давыдова Л. В., Рассолов А. А. Финансовые инструменты обеспечения и оценки устойчивости бюджета // Экономические и гуманитарные науки. — 2017. — № . 8. — С. 62–69.

Экономическая сущность регионального бюджета и его функции

Понкратова Анастасия Геннадьевна, студент магистратуры
Ярославский государственный университет имени П. Г. Демидова

Ключевые слова: бюджет, региональный бюджет, справедливый процесс дифференциации, бюджетный кодекс РФ, деловая активность, предпринимательский климат.

Региональные бюджетные взаимоотношения выступают в качестве определенной роли финансовых отношений государственных органов власти с акционерными, частными, государственными предприятиями и корпорациями, а также с населением Российской Федерации, с целью формирования и исполнения (использования) централизованного фонда денежных ресурсов. В Бюджетном кодексе Российской Федерации (далее — БК РФ), согласно ст. 10, говорится, что к бюджетной системе РФ относятся следующие виды бюджетов, изображенные на рисунке 1 и соответствующие определенному уровню [1].

Исходя из положений ст. 6 и 14 БК РФ, бюджет — форма образования и расходования денежных средств на финансовый год, предназначенных для исполнения расходных обязательств соответствующего субъекта Российской Федерации [2].

Консолидирование финансовых ресурсов в бюджете является необходимым механизмом для качествен-

но-успешной реализации финансовой политики государственных органов. И. Н. Батурина и Н. В. Розина классифицируют бюджет по двум категориям: с экономической точки зрения и юридической. Таким образом, в первом случае, авторы утверждают, что бюджет — это денежные отношения, складывающиеся в стране между юридическими и физическими лицами, с одной стороны, и государством — с другой, в отношении формирования и использования денежного фонда для решения социально-экономических и политических задач развития общества. В свою очередь, с юридической точки зрения авторы выделяют два определения бюджета — это комплекс документов, базовые положения которого обязательны к исполнению всеми участниками бюджетных отношений; это закон, разрабатываемый исполнительной властью, а утверждается законодательной [3, с. 10].

Согласно Маркиной Е. В., бюджет субъекта РФ (региональный бюджет) — это фонд денежных средств, находящийся в распоряжении органов государственной власти

Бюджетная система Российской Федерации	
I уровень	федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов
II уровень	бюджеты субъектов Российской Федерации и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов;
III уровень	местные бюджеты: бюджеты ГО, МО и поселений

Рис. 1. Виды бюджетов по уровням Бюджетной системы РФ

субъектов Российской Федерации и предназначенный для выполнения возложенных на них функций и задач [4, с. 48].

И. М. Нурмухаметов и Э. Р. Ахматьянова придерживаются мнения, что бюджет — это один из инструментов государственного регулирования экономики, основной финансовый план образования и использования централизованного фонда денежных средств государства, состоящий из сметы доходов и расходов на определенный финансовый период, составленный с указанием источников поступления государственных доходов и направлений по расходованию средств [5, с. 96].

Коваленко Е. Г. и ее коллеги считают, что бюджет субъекта РФ (региональный бюджет) — это форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения субъекта Федерации [6, с. 98].

Из Бюджетного кодекса Российской Федерации следует, что каждый субъект РФ имеет собственный бюджет и бюджет территориального государственного внебюджетного фонда. Согласно ст. 14 БК РФ бюджет субъекта РФ (региональный бюджет) и бюджет территориального государственного внебюджетного фонда предназначены для исполнения расходных обязательств субъекта РФ [2].

У бюджетной системы регионального уровня имеется свой арсенал функций, базовые из которых образуют общую формулу:

$$\text{ПСД} + \text{ФК} + \text{БПК} + \text{РУДА} \quad (1)$$

где ПСД — поддержание справедливого процесса дифференциации, ФК — формирование климата, БПК — ба-

лансировка предпринимательского климата, РУДА — повышение уровня деловой активности.

— Поддержание справедливого процесса дифференциации. Поддержание наиболее справедливого процесса дифференциации доходной части среди отдельных групп населения, проживающих на территории субъекта Федерации.

— Формирование климата. Формирование климата, способствующего динамическому росту уровня и качества жизни населения, проживающего на территории субъекта РФ.

— Балансировка предпринимательского климата. Балансировка предпринимательского климата в образованиях, входящих в состав региона, методом преобразования производственного, рыночного, а также, не мало важного, социального механизма.

— Рост уровня деловой активности. Повышение уровня деловой активности перемещением региональных инвестиционных потоков, контролируемых администрацией, в эпицентры роста регионального хозяйственного комплекса через бюджет регионального развития или используя инвестиции прямого характера, исходящие от государства.

Стоит отметить, что данный перечень функций эффективен в любых странах, при абсолютно различных условиях. Однако, по достижению определенного уровня этим функциям присуще видоизменение — могут выявиться новые задачи, спровоцированные характерными чертами экономики.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N145-ФЗ (ред. от 28.12.2017) // СПС КонсультантПлюс
2. Батурина И. Н., Рознина Н. В. Бюджетная система Российской Федерации: учебное пособие / сост. И. Н. Батурина и Н. В. Рознина. — Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2017. — 70 с.
3. Финансы: учебник / коллектив авторов; под ред. Е. В. Маркиной. — 2-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2016. — 432 с. — (Бакалавриат)

4. Нурмухаметов И. М., Ахматьянова Э.Р. Основные направления бюджетной политики на 2016 год и на плановый период 2017–2018 гг. по оптимизации затрат бюджета // Вестник Марийского государственного университета. Серия «Сельскохозяйственные науки. Экономические науки». 2016. № 1 (5). С. 96–99
5. Коваленко Е. Г., Полушкина Т.М., Якимова О.Ю., Акимова Ю.А. Региональная экономика и управление: Учебное пособие. 3-е изд., перераб. и доп. — СПб.: Питер, 2018. — 224 с.

Доходы и расходы региональных бюджетов РФ

Понкратова Анастасия Геннадьевна, студент магистратуры
Ярославский государственный университет имени П. Г. Демидова

Ключевые слова: бюджет, региональный бюджет, справедливый процесс дифференциации, бюджетный кодекс РФ, деловая активность, предпринимательский климат.

Главная роль в сценарии наиболее эффективного осуществления деятельности в области бюджетного процесса отводится бюджетной классификации. Данная классификация является одним из трех компонентов бюджетного устройства в Российской Федерации, наряду с бюджетной системой и ее принципами, согласно В. Е. Корчинскому и Т. И. Воробец [1, с. 72].

Согласно п. 1, ст. 18 Бюджетного кодекса Российской Федерации, бюджетная классификация РФ состоит из доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов бюджетной системы РФ, которые используются для составления и исполнения бюджетов. Также классификация сосредотачивает в себе доходы, расходы и источники финансирования дефицитов бюджетов и операции, применяемые в государственном секторе, являющиеся вспомогательными элементами в процессе ведения бюджетного учета, формирования бюджетной и другой финансовой отчетности, позволяющей соотнести различные коэффициенты — индикаторы бюджетов бюджетной системы Российской Федерации [2].

Также стоит отметить, что в п. 2, ст. 18 БК РФ в классификации определяются принципы назначения, структуры, порядка формирования и применения кодов бюджетной классификации Российской Федерации, яв-

ляющиеся согласно БК РФ едиными для бюджетов бюджетной системы РФ, и осуществляемые Минфином РФ. Общая бюджетная классификация представлена целым рядом структурных элементов (классификаций) [2]:

- доходная классификация;
- расходная классификация;
- классификация по источникам дефицитов бюджетов;
- классификация по операциям сектора государственного управления.

В свою очередь, классификация доходов и расходов бюджетов Российской Федерации выступает в качестве некой группировки доходных и расходных частей бюджетов всех уровней — федерального, регионального и местного, согласно признаку классификации по источникам и образования, регламентированная законодательством Российской Федерации, а также ее субъектов.

Классификация доходов бюджетов Российской Федерации. Согласно Приказу Минфина России от 01.07.2013 №65н (ред. от 28.02.2018) «Об утверждении указаний о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации», классификация доходных статей бюджетов Федерации состоит из целого ряда компонентов, согласно которым можно определить уровень бюджета, группу, программы и пр. (см. таблицу 1) [3].

Таблица 1. Структура кода бюджетной классификации доходов

А			Б									
Код главного администратора			Код вида доходов									
			группа	подгруппа		статья		подстатья		элемент		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1			2									
В												
Код подвида доходов												
группа						аналитическая группа						
14	15	16	17	18	19	20						
3						4						

Экономическое классифицирование доходов — это группировка операций, выполняемых сектором государственного управления по их экономической составляющей [2]. Стоит отметить, что, согласно БК РФ, утверждение перечня кодов подвидов по видам доходов, главными администраторами которых являются органы государственной власти субъектов РФ, органы управления территориальными государственными внебюджетными фондами и находящиеся в их ведении казенные учреждения, осуществляется лишь финансовым органом субъекта Российской Федерации.

В свою очередь, доходы бюджетов всех уровней Российской Федерации объединены в четыре группы — доходы от налоговых поступлений, неналоговые доходы, безвозмездные перечисления, а также перечисления, связанные с государственными целевыми бюджетными фондами. Под налоговыми доходами понимаются поступления, исходящие от уплаты налогов, которые устанавливаются Налоговым кодексом Российской Федерации, например, такие как:

- налог на прибыль организаций;
- налог на доходы физических лиц;
- налог на имущество организаций;
- акцизы и пр.

Неналоговые поступления состоят из доходов от уплаты пошлин, сборов, установленных на законодательном уровне Российской Федерации, например, такие как:

- доходы от использования муниципального имущества;
- штрафы за нарушение законодательства и пр.

В свою очередь, безвозмездные поступления формируются из доходов, отчисляемых другими бюджетами бюджетной системы, а также граждан и компаний, например, такие как [4, с. 98]:

- межбюджетные трансферты в виде дотаций;
- межбюджетные трансферты в виде субвенций;
- межбюджетные трансферты в виде субсидий и пр.

Общий код определенной бюджетной статьи дохода субъекта Российской Федерации будет сформирован из определенных разделов, каждый из которых будет соответствовать определенному коду.

На рис. 1 представлен пример кода доходной статьи, составленного согласно указаниям Минфина России в соответствии с определенной структурой кода бюджетной классификации (далее — КБК) доходов (см. таблицу 1), где А-В — основные группы КБК, 1–20 — разделы, соответствующие КБК

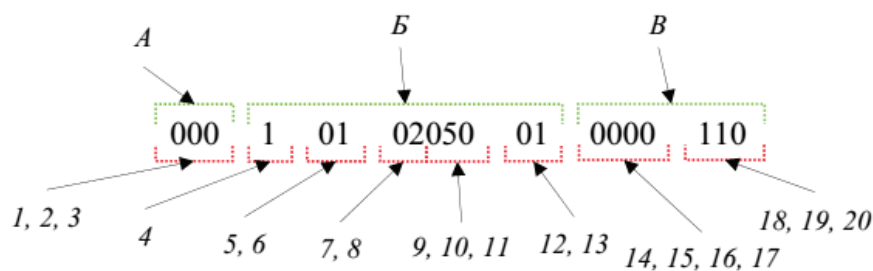


Рис. 1. Пример КБК доходов бюджетов РФ

Исходя из кода мы можем определить, что речь идет о доходной статье «Налог на доходы физических лиц с сумм прибыли контролируемой иностранной компании, полученной физическими лицами, признаваемыми контролирующими лицами этой компании», которая располагается под своим детализированным 20-тизначным кодом, а также выявить ее назначение. Таким образом, классификация доходов бюджета является инструментом систематизированной группировки доходных статей бюджета согласно законодательству Российской Федерации и международным стандартам. Благодаря такой систематизации доходов, происходит упрощение деятельности по надзору, контролю, а также формированию бюджетной отчетности, как федерального уровня, так и на уровне субъекта РФ.

Классификация расходов бюджетов Российской Федерации. Наряду с классификацией доходов бюджетов существует и классификация расходов бюджетов, покрытие которых происходит за счет налоговых сборов и неналоговых поступлений, займов и эмиссии денежных знаков.

Стоит отметить, что внешние и внутренние займы выпуска денежных знаков не носят характер источника доходов бюджета, так как являются лишь источниками покрытия их дефицита. Расходные статьи бюджетов также классифицируются и состоят из определенных компонентов, по которым возможно выявить раздел, подраздел, а также виды расходов (см. таблицу 2) [5, с. 84].

В бюджетной системе Российской Федерации еще несколько лет назад выделяли несколько типов классификации расходов бюджетов, в которых была сконцентрирована информация, отражающая векторы движения денежных средств из бюджетов, экономическое содержание бюджетных расходов, а также уровни бюджетных расходов. Однако, впервые в 2008 году классификация претерпела некоторые изменения, которых не было с даты создания Бюджетного кодекса РФ — 1998 г., в связи с чем типы классификаций, соответственно и их регламентирующие статьи БК РФ, были упразднены (см. рис. 2.).

Таблица 2. Структура кода классификации расходов бюджетов

А			Б		В	
Код главного распорядителя			Код раздела		Код подраздела	
1	2	3	4	5	6	7
1			2		3	

Г										Д		
Код целевой статьи										Код вида		
Программная / не программная					Направление					группа	подгруппа	элемент
8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
4										5		



Рис. 2. Изменения в классификации расходов бюджета

Основные положения бюджетной классификации расходов изложены в ст. 21 БК РФ, которая является регламентирующим документом по формированию кода бюджетной классификации по расходным статьям. Согласно ст. 21 БК РФ, классификация группирует расходы бюджетов абсолютно всех уровней, таких как: федеральный, региональный и местный, которые в свою очередь демонстрируют направления денежных средств из бюджетов на выполнение тех или иных функций государственными органами власти [2].

Расходная классификация функционального вида состоит из четырех уровней, под каждым из которых понимается определенный элемент: первый уровень — разделы, второй — подразделы, уточняющие каждый вектор расходования бюджетных средств в рамках соответствующих разделов. На третьем и четвертом уровнях происходит конкретизация расходных средств, таким образом, третий — расходные статьи целевого характера, отображающие финансирование расходов по конкретным направлениям деятельности органов власти, четвертый — включает

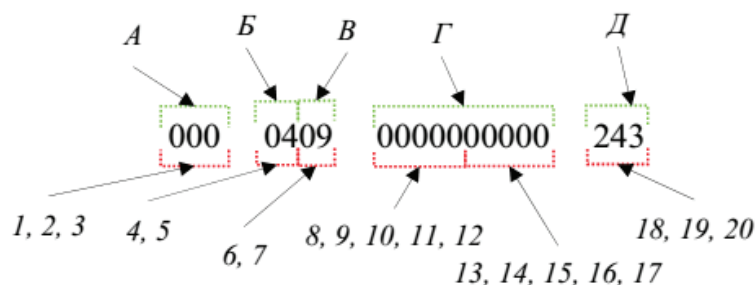


Рис. 3. Виды классификации расходов бюджета

расходы бюджетов, которые детально описывают каждый вектор финансирования расходных статей по направлениям целевого характера [4, с. 78].

К примеру, так (см. рис. 3.) будет отражаться итоговый классифицированный код расходной статьи в бюджете Ярославской, согласно которому мы можем определить его назначение, например, в данном случае речь идет о статье расходов «Закупка товаров, работ, услуг в целях капитального ремонта государственного (муници-

пального) имущества», где А-Д — основные группы КБК, 1–20 — разделы, соответствующие КБК

Таким образом, общий код определенной расходной статьи бюджета субъекта Российской Федерации, в данном случае бюджета Ярославской области, будет сформирован из кодов различных уровней, преобразованный в один ряд чисел, каждое из которых будет соответствовать определенному коду распорядителя, раздела, подраздела и т.д.

Литература:

1. Корчинский В. А., Воробец Т. И. Государственные и муниципальные финансы: [учебник] / В. Е. Корчинский, Т. И. Воробец. — Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2018. — 372 с.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N145-ФЗ (ред. от 28.12.2017) // СПС КонсультантПлюс
3. Бомбин А. Ю. Роль налогов в формировании доходной части бюджета Ярославской области // Российская экономика: взгляд в будущее: материалы IV Международной научно-практической конференции: в 3 частях. Часть 3 / М-во обр. и науки РФ; ФГБОУ ВО «Тамб. гос. ун-т им. Г. Р. Державина»; [отв. ред. Я. Ю. Радюкова]. Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г. Р. Державина, 2018. — 507 с.
4. Иванова Н. Г. Бюджетная система РФ: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. Г. Иванова [и др.]. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 381 с. — (Профессиональное образование).
5. Афанасьев, М. П. Бюджет и бюджетная система в 2 т. Том 2: учебник для среднего профессионального образования / М. П. Афанасьев, А. А. Беленчук, И. В. Кривоногов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 342 с.

Проблемы покрытия дефицита регионального бюджета Ярославской области

Понкратова Анастасия Геннадьевна, студент магистратуры
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова

Ключевые слова: бюджет, областной бюджет, долговая политика, кредит, прогнозный план, источник финансирования дефицита, приватизация имущества.

В соответствии с долговой политикой Ярославской области на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов, утвержденной постановлением Правительства Ярославской области от 28.09.2017 № 729-п (ред. от 11.05.2018) [1] (далее — долговая политика Ярославской области), основные направления указанной политики «определяется текущими особенностями развития экономики области и Российской Федерации в целом, а также требованиями бюджетного законодательства Российской Федерации».

Основным фактором, определяющим долговую политику, остается соблюдение условий, установленных соглашениями с Министерством финансов Российской Федерации о предоставлении области из федерального бюджета бюджетных кредитов для частичного покрытия дефицита областного бюджета, в том числе в целях погашения долговых обязательств области.

Соглашения с Министерством финансов Российской Федерации предусматривает «обеспечение в 2018—

2020 годах дефицита областного бюджета на уровне не более 10 процентов от суммы доходов областного бюджета без учета безвозмездных поступлений за соответствующий финансовый год».

Планом мероприятий по сокращению государственного долга Ярославской области на 2018–2020 годы, утвержденным постановлением Правительства Ярославской области от 27.04.2018 № 320-п в редакции от 28.09.2018 (далее — План мероприятий по сокращению государственного долга) в рамках мероприятия по сокращению дефицита областного бюджета предусмотрен аналогичный показатель.

В соответствии с законом об областном бюджете на 2018 год в первоначальной редакции был утвержден бездефицитный бюджет. В процессе исполнения бюджета законами Ярославской области о внесении изменений в бюджет объем дефицита был увеличен до 1 877,2 млн руб.

Утвержденные бюджетные назначения по источникам финансирования дефицита на 2018 год в сводной го-

довой отчетности по состоянию на 01.01.2019 отражены в объеме 1877,2 млн руб., что соответствует плановому значению, утвержденному законом об областном бюджете.

Вместе с тем, сводной бюджетной росписью расходов и источников финансирования дефицита областного бюджета с внесенными в нее изменениями в соответствии со вступившими в силу законами Ярославской области о внесении изменений в закон об областном бюджете и по иным основаниям, установленным Бюджетным кодексом РФ, по состоянию на 01.01.2019, предоставленной в Контрольно-счетную палату 11.03.2019, бюджетные назначения по источникам финансирования дефицита на 2018 год утверждены в объеме 1609,4 млн руб., то есть за исключением утвержденных законом об областном бюджете изменений остатков средств на счетах по учету средств бюджета в сумме 267,8 млн руб.

Согласно представленному отчету об исполнении областного бюджета за 2018 год, бюджет в 2018 году исполнен с дефицитом 1190,4 млн руб., что составляет 63,4% от утвержденного законом о бюджете дефицита.

Уровень дефицита бюджета к общему годовому объему доходов областного бюджета без учета объема безвозмездных поступлений за 2018 год составляет 2,1%, что соответствует требованиям статьи 92.1 Бюджетного кодекса РФ. Указанный показатель ниже соответствующего показателя за 2017 год (4,3%), но ниже планируемого законом о бюджете на 2018 год.

Уровень дефицита не превышает целевой индикатор в размере «не более 10 процентов» по показателю «отношение объема дефицита бюджета Ярославской области к объему доходов областного бюджета без учета безвозмездных поступлений», установленному как долговой политикой, так и Планом мероприятий по сокращению государственного долга.

В качестве источников внутреннего финансирования дефицита в отчете об исполнении бюджета отражены:

– средства по операциям с государственными ценными бумагами в размере (–)233,0 млн руб. (получено от размещения — 3000,0 млн руб. или 100,0% от плана размещения; погашено — 3223,0 млн руб. или 99,2% от бюджетных назначений);

– кредиты кредитных организаций, полученные в валюте РФ от кредитных организаций, в размере 1983,8 млн руб. (получено — 21411,8 млн руб. или 86,5% от годового плана заимствований, погашено — 19427,9 млн рублей или 88,5%);

– бюджетные кредиты, полученные от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в размере (–)725,8 млн руб. (получено — 19218,0 млн руб. (375,6%), средства на погашение бюджетных кредитов составили 19943,8 млн руб. (341,43% от годового плана погашения);

– бюджетные кредиты из бюджета субъекта в сумме (–)96,1 млн руб. (предоставлено — 669,6 млн руб. или 85,4%; возврат — 573,6 млн руб. или 100,5%);

– средства от операций по управлению остатками средств на единых счетах бюджетов в сумме 146,0 млн руб., в том числе:

а) за счет увеличения финансовых активов в собственности за счет средств организаций, учредителями которых является субъект, на 146,0 млн руб.

б) за счет увеличения финансовых активов в собственности за счет средств, размещенных на депозитах, — 0 млн руб.

– изменение остатков средств областного бюджета на счетах бюджета в сумме 105,4 млн руб. при планируемом сальдо 267,8 млн руб., в том числе:

а) увеличение на счетах по учету средств областного бюджета 110297,5 млн руб. (104,9%);

б) уменьшение на счетах по учету средств областного бюджета 110402,9 млн руб. (104,7%).

В законе об областном бюджете в 2018 году поступление средств от продажи акций и иных форм участия в капитале, находящихся в собственности Ярославской области, в качестве источника финансирования дефицита не предусматривалось.

При этом, законом Ярославской области от 30.11.2017 № 54-з «О прогнозном плане (программе) приватизации имущества, находящегося в собственности Ярославской области, на 2018 год» [2], предусматривалась приватизация во 2 полугодии 2018 года 100% доли акций ОАО «Ярославский хлебозавод № 4».

Планируемый объем поступления средств от продажи акций и иных форм участия в капитале, находящихся в собственности Ярославской области, в 2018 году, не отражен в законе об областном бюджете. Ранее размер поступлений от указанного источника оценивался не менее 20,0 млн руб.

Информация о выполнении прогнозного плана (программы) приватизации имущества, находящегося в собственности Ярославской области, на 2018 год (приложение к письму Правительства области в Ярославскую областную Думу от 20.03.2019 № ИХ.01–02890/19), размещенная на официальном сайте департамента имущественных и земельных отношений области, не содержит сведений о реализации акций ОАО «Ярославский хлебозавод № 4».

Согласно информации о выполнении прогнозного плана (программы) приватизации имущества, полученной по запросу Контрольно-счетной палаты в виду отсутствия своевременно размещенной, «реализация пакета акций ОАО «Ярославский хлебозавод № 4» приостановлена в связи с необходимостью стабилизации его финансового состояния».

Исполнение по источнику финансирования дефицита «Средства от продажи акций и иных форм участия в капитале, находящихся в собственности субъекта» составляет 0 млн руб.

Кроме того, в целях реализации прогнозного плана (программы) приватизации приватизированы государственные предприятия Ярославской области «Ярдор-

мост» и «Ярославское автотранспортное предприятие» путем преобразования в акционерные общества. В отношении ГП ЯО «Аптека № 95» в связи с неудовлетворительным финансовым состоянием и невозможностью осуществления приватизационных мероприятий департаментом здравоохранения и фармации принято решение о ликвидации предприятия».

Размещенная на официальном сайте департамента имущественных и земельных отношений информация о выполнении прогнозного плана приватизации не содержит указанных сведений.

Общий объем задолженности по бюджетным кредитам на начало отчетного периода по состоянию на 01.01.2018 года составлял 2000,6 млн руб., в том числе предоставленным из областного бюджета муниципальным образованиям — 1060,5 млн руб., юридическим лицам — 940,1 млн руб.

В составе задолженности по муниципальным образованиям числились централизованные кредиты — 2,5 млн руб., на частичное покрытие прогнозируемого дефицита — 709,8 млн руб. и на поддержание платежеспособности бюджетов муниципальных образований области — 348,2 млн руб.

В 2018 году законом о бюджете в пределах общего объема бюджетных ассигнований по источникам финансирования дефицита областного бюджета в сумме до 784,0 млн руб. предусмотрено предоставление бюджетных кредитов муниципальным образованиям на срок, выходящий за пределы финансового года.

В 2018 году из областного бюджета муниципальным образованиям области было выдано бюджетных кредитов на частичное погашение дефицита на сумму 669,6 млн руб. Погашено муниципальными образованиями бюджетных кредитов 574,6 млн руб., в том числе согласно отчетности департамента финансов списана задолженность по централизованным кредитам в сумме 1,1 млн руб. в связи с признанием организаций, получивших кредиты, банкротами.

В соответствии с информацией департамента финансов о бюджетных кредитах, предоставленных муниципальным образованиям, установлено, что общая сумма задолженности на 01.01.2019 года снизилась на 95,0 млн руб. (9,0%) и составила 1155,5 млн руб., из которой централизованные кредиты — 0,4 млн руб., на частичное покрытие прогнозируемого дефицита — 1036,0 млн руб. и на поддержание платежеспособности бюджетов муниципальных образований области — 119,1 млн руб.

Задолженность по бюджетным кредитам, предоставленным из областного бюджета, сократилась на 2,3 млн руб. и составила 937,8 млн руб.

Согласно информации департамента финансов о бюджетных кредитах, предоставленных из бюджета области юридическим лицам, общая сумма задолженности за отчетный год сократилась на 2,2 млн руб. (произведена частичная оплата процентов) и на 01.01.2019 составила 937,8,0 млн руб.

В 2018 году бюджетные кредиты юридическим лицам не выдавались.

Общая сумма задолженности по бюджетным кредитам из областного бюджета, указанная в приложениях к проекту закона, подтверждена данными баланса исполнения бюджета.

В 2018 году продолжалось использование механизма привлечения на единый счет областного бюджета средств бюджетных и автономных учреждений области с лицевых счетов, открытых в территориальном органе Федерального казначейства или в финансовом органе субъекта. По данным годовой отчетности по расчетам по остаткам средств указанных учреждений, перечисленных со счета департамента финансов, открытого в учреждении Центрального банка Российской Федерации для отражения операции со счетами этих учреждений, в областной бюджет, по состоянию на 01.01.2019 числится кредиторская задолженность в сумме 2941,0 млн руб. При этом, согласно Порядку перечисления остатков средств бюджетных и автономных учреждений Ярославской области со счета, открытого в учреждении Центрального банка Российской Федерации в соответствии с законодательством Российской Федерации для отражения операций со средствами бюджетных и автономных учреждений Ярославской области, в областной бюджет, а также их возврата на указанный счет, утвержденному приказом департамента финансов Ярославской области от 16.11.2010 № 16 н (в редакции от 02.12.2011 № 17 н) [3], обеспечение департаментом финансов перечисления в областной бюджет остатков средств со счета департамента финансов, а также их возврата из областного бюджета на счет осуществляется до 31 декабря текущего финансового года.

Предусматривалось увеличение и уменьшение финансовых активов в собственности за счет средств бюджетов субъектов, размещенных на депозитах в объеме 3000,0 млн руб. Фактически механизм размещения временно свободных денежных средств областного бюджета на депозитах в 2018 году не использовался.

Средства на едином счете бюджета в органе Федерального казначейства на начало финансового года составляли 264,4 млн руб. С учетом изменения остатков средств областного бюджета на счетах бюджета на 105,4 млн руб. в сторону уменьшения, средства на едином счете бюджета на 01.01.2019 составили 163,0 млн руб. (сведения подтверждены данными баланса исполнения бюджета).

По итогам исследования, проведенного в данном параграфе работы, необходимо признать политику дефицитом бюджета мало эффективной. Несмотря на постоянное сокращение дефицита бюджета, тревожным остается тот факт, что область не использует доступные средства покрытия дефицита бюджета, такие как приватизация имущества.

Так, неудачная приватизация ОАО «Ярославский хлебозавод № 4» лишила бюджет области 20,0 млн руб., которые могли бы пойти на покрытие дефицита области. По мнению автора такая ситуация связана с низкой предпринимательской активностью Ярославской области.

Литература:

1. Постановление Правительства Ярославской области от 28.09.2017 № 729-п (ред. от 11.05.2018). [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW086;n=102476#05644462255904066> (Дата обращения: 17.08.2019).
2. Ярославская областная дума [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.duma.yar.ru/service/acts/z17054.html> (Дата обращения: 18.08.2019).
3. Департамент финансов Ярославской области. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.yarregion.ru/depts/depfin/tmpPages/docs.aspx> (Дата обращения: 18.08.2019).

Современные подходы к оптимизации политики управления оборотного капитала на основе коэффициентного анализа

Руденский Никита Сергеевич, студент магистратуры
Курский государственный университет

В статье анализируется эффективность использования оборотного капитала предприятия.

Ключевые слова: анализ, оборотные активы, оборотный капитал, ликвидность, оборачиваемость.

Анализ эффективности использования оборотных средств предприятия представляет собой анализ абсолютных и относительных показателей, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1. Анализ эффективности использования оборотных активов СХПК им. Гагарина за 2016–2018 гг. (тыс. руб.)

Показатели	2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017
1. Объем реализованной продукции, тыс. руб.	79562	73750	65152	0,93	0,88
2. Средняя стоимость оборотных средств, тыс. руб.	3019	2140	82	0,71	0,04
3. Средняя стоимость запасов, тыс. руб.	39359	33375	43134	0,85	1,29
4. Средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	3425	10351	1694	3,02	0,16
5. Средняя величина кредиторской задолженности, тыс. руб.	3250	3413	7771	1,05	2,28
6. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (1: 2)	26,4	0,03	0,0012	0,0011	0,04
7. Коэффициент оборачиваемости запасов (1: 3)	2,02	2,21	1,51	1,09	0,68
8. Коэффициент закрепления оборотных активов (2: 1)	0,04	0,03	0,0012	0,75	0,04

В данной таблице дан расчет коэффициентов оборачиваемости оборотных средств, оборачиваемости запасов и коэффициента закрепления оборотных активов. За анализируемый период 2016–2018 гг. коэффициент оборачиваемости оборотных средств снизился и составил 26,4 в 2016 г., 0,03 в 2017 г., 0,0012 в 2018 г., коэффициент оборачиваемости запасов сначала увеличился, а затем снизился в 2016 г. на 2,02, в 2017 г. — 2,21, в 2018 г. — 1,51, коэффициент закрепления оборотных активов также снизился в 2016–0,04, в 2017–0,03, в 2018–0,0012. Из всего этого можно сделать вывод, что значения этих коэффициентов зависят от объема производства, от стоимости оборотных средств и от величины запасов.

Для расчетов используются данные бухгалтерского баланса.

Анализ ликвидности баланса будет дополнен анализом ликвидности и платежеспособности СХПК ИМ. ГАГА-

РИНА за 2016–2018 годы, проведенным методом коэффициентов.

В таблице 2 приведена динамика коэффициентов ликвидности.

Коэффициент быстрой ликвидности показывает, что в 2016 году все текущие обязательства могут быть покрыты, если дебиторская задолженность будет добавлена к денежным средствам краткосрочной задолженности. Значения коэффициентов удовлетворяют требованиям стандарта на все годы исследований. Поэтому мобильность вложенных средств подтверждается значением коэффициента быстрой ликвидности, значение которого даже превышает требуемый норматив и составляет 3020,05.

Рентабельность активов показывает, сколько копеек прибыли из выручки от продаж или чистой прибыли принесет один рубль, вложенный в активы предприятия. Рен-

Таблица 2. Динамика коэффициентов ликвидности и платежеспособности СХПК им. Гагарина за 2016–2018 гг.

Показатели	2016	2017	2018	Отклонения	
				2017/ 2016	2018/ 2017
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,93	0,63	0,0105	0,68	0,017
Коэффициент быстрой ликвидности	3020,05	2143,03	82,22	0,71	0,04
Коэффициент текущей ликвидности	14,09	13,44	5,78	0,95	0,43

табельность активов также отражает способность активов генерировать прибыль. Расчет коэффициентов рентабельности и оборачиваемости дебиторской задолженности представлен в таблице 3.

Таблица 3. Расчет коэффициентов рентабельности и оборачиваемости дебиторской задолженности

Показатель	2018	2017	2016
Выручка	65152	73750	79562
Дебиторская задолженность	1694	10351	3425
Прибыль от продаж	19527	8229	7009
Оборотные активы	43134	33375	39359
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	38,4	7,1	23,2
Коэффициент рентабельности активов	0,45	0,25	0,18

Эта таблица показывает, что коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности превышает коэффициент рентабельности активов. Рентабельность активов в 2018 году составила 0,18, а коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности — 23,2.

Литература:

1. Грачев А. В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: учебно-практическое пособие — М: Финпресс, 2016.
2. Ермолович Л. Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Мн.: БГЭУ, 2017.
3. Анализ финансовой отчетности [Текст].—под ред. Донцова Л.В, Никифорова Н.А. 2-е изд.— М.: Дело и сервис, 2014.— 336 с.
4. Ефимова О. В. Оборотные активы организации и их анализ [Текст / О. В. Ефимова // Бухгалтерский учет.— 2016.— № 19.— С. 6
5. Фащевский В. М. Об анализе оборотных средств [Текст] / В. М. Фащевский // Бухгалтерский учет.— 2014.— № 2 — с. 80–81.

К вопросу о требованиях к моделированию сети деловых процессов на базе IDEF0 в системах менеджмента качества на современном промышленном предприятии

Селиверстов Антон Сергеевич, студент;
 Николаева Ксения Андреевна, студент;
 Семидотченко Анна Романовна, студент;
 Постнов Владислав Владимирович, студент;
 Уткин Дмитрий Юрьевич, студент;

Научный руководитель: Полякова Татьяна Валериевна, кандидат экономических наук, доцент
 Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Статья рассматривает применение моделирования по методике IDEF в системе менеджмента качества для описания и классификации процессов по данному направлению деятельности современного промышленного предприятия.

Ключевые слова: IDEF0, сеть процессов, смк, система менеджмента качества, промышленное предприятие, моделирование, анализ, мониторинг, процессный подход.

The article considers the use of IDEF modeling in a quality management system to describe and classify processes in this area of activity of a modern industrial enterprise.

Keywords: IDEF0, process network, QMS, quality management system, industrial enterprise, modeling, analysis, monitoring, process approach.

Моделирование — это один из ключевых элементов во время описания процессов современного промышленного предприятия. Разработка моделей необходима для того, чтобы провести анализ изучаемого процесса, а также выявить ключевые показатели и основные нюансы и риски в нем. Моделирование помогает проводить реструктуризацию компании на базе составленной модели на функциональном уровне.

Данная функция играет большую роль для эффективной работы предприятия и повышения конкурентного преимущества на рынке по той причине, что она обеспечивает непрерывный мониторинг и анализ внедренных процессов. [1] На основе полученных во время моделирования данных можно оценить результативность различных направлений коммерческой деятельности. К примеру, сферу взаимоотношений с потребителем или поставщиком, внутреннее функционирование компании, финансовые вопросы и степень инновационной составляющей и соответствие современным стандартам в сфере, где работает предприятие в целом. Но одним из наиболее значимых сфер, где сейчас широко применяется моделирование — это качество продукции и, в частности, система менеджмента качества.

В соответствии с действующими стандартами (в частности, МС ИСО 9001:2000), представление системы менеджмента качества должно выглядеть в качестве сетки процессов, которая призвана обеспечить ее прозрачность для оценки первой, второй и третьей сторонами, заинтересованными в процессе. Также такое моделирование является доказательной базой и подтверждением возможности обеспечения результата на должном уровне.

Для обеспечения вышеперечисленных функций самый эффективный вариант — это составление IDEF0-моделей. Именно этот метод позволяет добиться максимального результата. [2] К модели сети процессов в рамках СМК выдвигаются определенные требования, или вопросы, на которые они должны давать исчерпывающий ответ. К ним относятся:

1) Какие процессы в рамках определенного предприятия и всех подразделений относятся к системе менеджмента качества?

2) Какова структура процессов (вход, выход, потребители, поставщики)?

3) Каким образом осуществляется взаимодействие процессов?

4) Как именно процессы удовлетворяют требования международного стандарта ИСО 9001:2000?

Для обеспечения ответа на поставленные вопросы, описанные выше, к функциональной модели сети процессов СМК, они должны выстраиваться в соответствии с дополнительными требованиями. [3] К ним относятся:

1) Проработка и создание функциональной модели производится в соответствии с точкой зрения высшего менеджмента качества предприятия.

2) Модель должна включать в себя обязательные процессы, которые описаны в стандарте ИСО 9001:2000.

3) Модель должна содержать обязательные элементы описанных процессов, которые также обозначены в стандарте.

4) Предложенная модель обязана включать в себя все стадии жизненного цикла продукта, который выпускает предприятие.

Отсюда следует вывод, что функциональная модель должна удовлетворять всем перечисленным требованиям и обязана строиться в форме модели делового процесса. Где под деловым процессом понимается совокупность процессов и операций по их взаимодействию, в результате которого производится определенная продукция или услуга, которые в конечном итоге поставляются потребителю (это выход). [4] А вход в рамках делового процесса — это материальные, трудовые и информационные потоки, поставка которых осуществляется контрагентами предприятия.

Для примера рассмотрим промышленное предприятие, одна из основных задач которого заключается в производстве корзины сцепления. Потребителем продукции компании является завод по производству автомобилей, а также предприятия вторичного рынка, которые занимаются продажей запасных частей такого типа. [5] Деловым процессом промышленного предприятия является «Производство корзины сцепления» (Рисунок 1).

В МС ИСО 9001:2000 обязательными процессами в сфере СМК являются:

1) Проработка ответственности высшего менеджмента в сфере управления качеством выпускаемой продукции.

2) Ресурсное управление (сюда относятся процессы в сфере кадров, инфраструктуры и рабочей силы).

3) Описание обязанностей менеджмента производственного процесса, где должны быть указаны процессы ЖЦП и приравненные к ним по важности процессы вспомогательного обеспечения.

4) Процессы мониторинга и анализа полученных сведений о результативности системы менеджмента качества продукции.

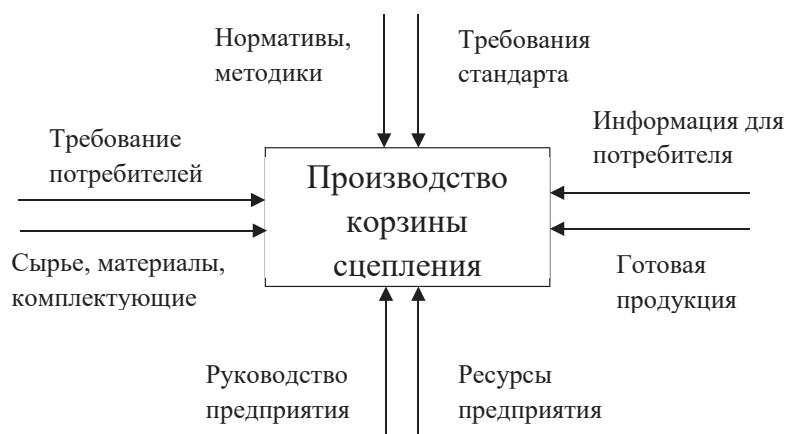


Рис. 1. Модель процесса на промышленном предприятии

5) Документация, содержащая политику, цели и задачи компании по данному направлению.

6) Описание процедур в документальном виде, а также документы, в которых прописана ответственность сотрудников предприятия.

7) Документирование процессов, необходимых для улучшения, обеспечения и эффективного планирования и улучшения процессов.

8) Статистика по качеству выпускаемой продукции.

Соответственно, модель делового процесса СМК в рамках современного промышленного предприятия должна обязательно включать вышеперечисленные положения.

В заключение можно сделать вывод о том, для успешного функционирования современного промышленного рынка в настоящих реалиях, ранее обозначенные требования к моделированию бизнес-процессов и процессов системы менеджмента качества должны быть расширены. Кроме того, повсеместное внедрение расширенного списка требований позволит наладить единый язык взаимодействия между компаниями, аудиторами и экспертами, которые работают в данной отрасли. А для повышения эффективности моделирования сети процессов стоит использовать многочисленные программы и компьютерное обеспечение, которые необходимо для полной автоматизации работы в данной сфере.

Литература:

1. Описание процессов в рамках систем менеджмента качества на основе методологии функционального моделирования IDEF0 // Interface. URL: <http://www.interface.ru/fset.asp?Url=/misc/idef.htm>.
2. Международный стандарт ИСО 9001. Системы менеджмента качества. Требования. 3-е изд. 2000—12—15. ISO — 2018.
3. Давид Марка, Клемент МакГоуэн. Методология структурного анализа и проектирования. Пер. с англ. М.: 2017, 240 с., ISBN5—7395—0007—9.
4. Логанина, В.И. Разработка системы менеджмента качества на предприятиях: Практическое руководство. / В.И. Логанина. — М.: КДУ, 2018. — 148 с.
5. Губарев, А.В. Информационное обеспечение системы менеджмента качества. / А.В. Губарев. — М.: ГЛТ, 2016. — 142 с.

Правильное понимание кайдзен — путь к процветанию предприятий

Селиверстов Антон Сергеевич, студент;
 Постнов Владислав Владимирович, студент;
 Уткин Дмитрий Юрьевич, студент;
 Николаева Ксения Андреевна, студент;
 Семидотченко Анна Романовна, студент;

Научный руководитель: Полякова Татьяна Валериевна, кандидат экономических наук, доцент
 Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

В данной статье речь пойдет о всем известном бережливом производстве, а именно о его главном инструменте «Кайдзен», который уже можно считать самостоятельной производственной концепцией. Будет ра-

зобрано то, с чего начать, чтобы понять технологию бережливого производства, и вывести отечественные компании на новый уровень.

Ключевые слова: бережливое производство, массовое производство, набор инструментов, кайдзен, Lean, производительность, культура.

In this article we are talking about the well-known production tool «Kaizen», which can already be considered an independent production concept. It will be examined what is needed in order to understand the technology of lean manufacturing and bring domestic companies to a new level.

Keywords: lean manufacturing, mass production, tool kit, kaizen, Lean, productivity, culture.

Исходя из данных экспертов, на сегодняшний день производительность труда в России в несколько раз ниже, чем в Европе и Америке. Это является актуальной проблемой для страны и по этой причине внедрение Lean, а также обучение работников в данной области можно отнести к приоритетным задачам.

На сегодняшний день в России число профессионалов способных оптимизировать ресурсы компании за счёт внедрения технологии Lean крайне мало. Бережливое производство рассматривает оптимизацию ресурсов только силами всех сотрудников предприятия. Из-за такого глобального подхода и кроется сложность концепции Lean, поскольку специалисту в этой области необходимо совмещать в себе сразу несколько навыков на высоком уровне: аналитика, прогнозиста, педагога, руководителя.

В России в 2008 году появились первые компании, которым потребовались Lean-специалисты (РЖД, Сбербанк, Почта России). С тех времен потребность в специалисте в данной области только растёт. Например, Сбербанк, который запустил концепцию Lean, спустя два года увеличил свои розничные продажи в 4 раза, а очереди в его отделениях сократились почти на 40%. В РЖД экономика от запуска данной методологии составила 560 миллионов рублей в 2013 году, а в 2014 году уже 1 миллиард рублей.

Внедрение Lean в России поддерживается и на уровне государства. Приказом Минпромторга России были утверждены «Рекомендации по применению принципов бережливого производства в различных отраслях промышленности».

Однако проблема состоит в том, что не все компании правильно понимают бережливое производство, и даже после его внедрения, не получают никаких результатов. Для решения данной проблемы предприятию поможет инструмент бережливого производства «Kaizen».

Кайдзен — это концепция, которая фокусируется на постоянном и последовательном улучшении всех сторон бизнес-процессов и производства целиком. Термин образован от японских *ka* и *zen* и означает «изменение» и «хорошо», другими словами «изменение к лучшему». Следование такой философии приводит к оптимизации и повышению эффективности производства. В конечном результате это даёт значительное превосходство над конкурентами в сфере деятельности. Кайдзен в Lean Manufacturing смог объяснить простыми словами что такое

бережливое производство, а также его отличие от традиционного массового производства [1].

Важно начать с четкого понимания Lean Manufacturing, поскольку оно обычно определяет подход к его реализации. В том случае когда вы определите это как философию, вы не получите прагматичный план действий. Если вы определите бережливое производство как набор инструментов, вы будете разочарованы результатами (при условии неизменности принципов управления соответствующим образом). И в том случае когда вы определяете Lean просто как массовое производство или как «здоровый смысл», то скорее всего у вас ничего не изменится.

Ключевым аспектом является то, что правильное определение бережливого производства должно быть для всех. Не только для высшего руководства, но и для простых рабочих, везде и каждый день [2].

Объясняя Lean Manufacturing передовым сотрудникам или руководителям, необходимо сделать два шага:

1) Объясните, что это такое (краткое определение).

2) Объясните в чем отличие от традиционного массового производства).

Бережливое производство является идеалом и средством для его достижения. В совершенстве нужно производить и доставлять клиенту именно тот продукт, который он хочет, в нужном количестве, в нужное время.

Средством достижения данного идеала является непрерывная практика кайдзен для развития людей, улучшения процессов и максимизации ценности для клиента. Lean означает сосредоточиться на устранении отходов, перегрузок и вариаций; вместо типичного подхода использования большего количества ресурсов или слепой автоматизации [3].

Разберем отличия бережливого производства от традиционного массового производства:

1) Массовое производство направлено на минимизацию затрат на единицу продукции, учитываемых компаниями за счет «эффекта масштаба» путем производства больших партий.

Проблема с большими размерами партий заключается в том, что они снижают гибкость и создают чрезмерные запасы. Помимо того, что запасы дорогие, они скрывают множество других проблем и затрат. Эти затраты неосознанно поглощаются компанией и заказчиком.

2) Lean Manufacturing, с другой стороны, стремится максимизировать ценность для клиента, производя только

то, что хочет клиент, точно в срок и устраняя все другие отходы. Lean стремится производить продукцию точно в срок, практически не делая дефектов [4].

Может быть заманчиво наблюдать за организациями Lean и пытаться скопировать их видимые инструменты и методы: канбан, andon, карты потока ценности, 5S и так далее. Однако простое применение таких техник бесполезно без понимания их цели и происхождения: повседневной практики кайдзен. Большинство людей недооценивают важность ежедневного кайдзен — истинного

постоянного совершенствования. Те, кто сосредоточен только на инструментах, неизменно борются и терпят неудачу [5].

Таким образом, чёткое понимание технологии бережливого производства, за счёт инструмента Кайдзен, поможет отечественным компаниям выйти на высокий уровень и увеличить производительность в несколько раз, а для поддержания данного уровня необходимо создать культуру кайдзен; ту, где улучшения сделаны всеми, везде, каждый день.

Литература:

1. Селиверстов А. С., Полякова Т. В., Постнов В. В., Уткин Д. Ю., Николаева К. А., Семидотченко А. Р. Ключевые элементы концепции «кайдзен»: качество, стоимость, поставка // Молодой ученый. — 2019. — № 8. — С. 99–102. — URL <https://moluch.ru/archive/246/56782/>
2. Семенов В. П., Виноградов Л. В., Бурылов В. С. Средства и методы управления качеством. Учебное пособие. —: Инфра-М, 2019. — 606 с.
3. Масааки Имаи. Гемба кайдзен. Путь к снижению затрат и повышению качества. —: Альпина Паблишер, 2014. — 355 с.
4. Гембрис Свен, Геррманн Йоахим. Управление качеством. —: SmartBook, 2016. — 269 с.
5. Масааки Имаи. Кайдзен. Ключ к успеху японских компаний. — М.: Альпина Паблишер, 2016. — 416 с.

Применение модели EFQM для самооценки деятельности организации

Селиверстов Антон Сергеевич, студент;

Семидотченко Анна Романовна, студент;

Уткин Дмитрий Юрьевич, студент;

Николаева Ксения Андреевна, студент;

Постнов Владислав Владимирович, студент;

Научный руководитель: Полякова Татьяна Валериевна, кандидат экономических наук, доцент
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

В современных рыночных условиях предприятия все чаще ищут новые интегрированные системы для обеспечения наивысшего качества продукции с минимальными потерями, за счет своевременного выявления возможностей и возникающих проблем. Одной из таких систем является модель EFQM, которую рассмотрим в данной статье.

Главной задачей каждой компании должно быть управление эффективностью, данный термин используется для обозначения новой категории систем и процессов, а также указывает на необходимость интеграции стратегии и ключевых показателей эффективности в процессы управления. Модель EFQM — это практический инструмент, помогающий организациям создать такую систему управления, измеряя на каком этапе находится компания на пути к совершенству, помогая понять проблемы и стимулировать решения. Модель EFQM была представлена в начале 1992 года в качестве основы для оценки организаций на получение Европейской премии в области качества. На сегодняшний день данная модель активно используется различными компаниями в качестве инструмента самооценки.

Модель EFQM основана на мысли, что превосходные результаты в отношении производительности достигаются благодаря политике и стратегии лидерства, которая обеспечивается через людей, партнерства ресурсы и качество продукции. основополагающими характеристиками совершенствования являются:

- Ориентация на результаты
- Ориентация на клиента
- Лидерство и постоянство цели
- Управление процессами
- Развитие и вовлечение людей
- Постоянное обучение, инновации и улучшения
- Развитие партнерства
- Общественная ответственность

Результаты мониторинга данных характеристик должны использоваться в качестве основы для самооценки организации.

Модель EFQM — это модель основанная на 9 критериях. Пять из них являются «активаторами», а четыре — «результатами». Модель EFQM представлена на рисунке 1.

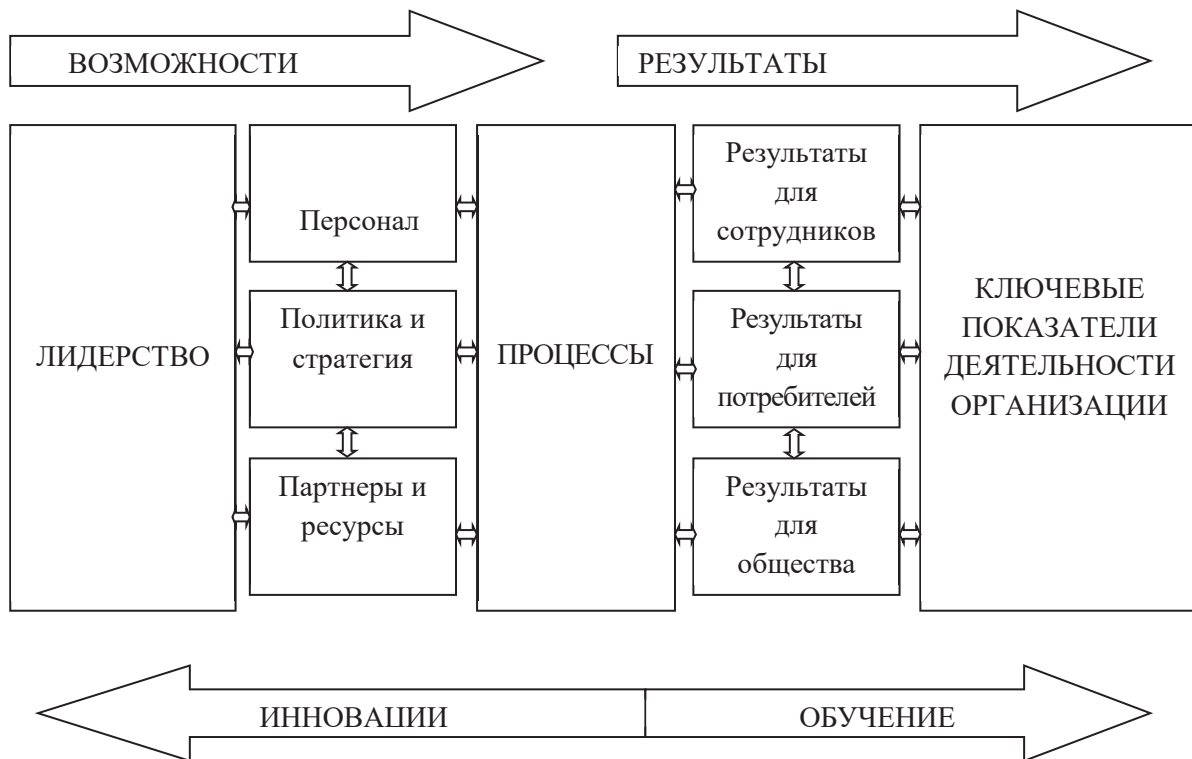


Рис. 1. Модель EFQM

На рисунке 1 представлена модель, имеющая 9 рамок, каждая из которых представляет критерии, по которым можно оценить прогресс организации на пути к совершенству. Каждый из девяти критериев формирует ряд вопросов, на которые необходимо ответить при самооценке организации, рассмотрим их более подробно:

Лидерство так же важно, как продукция и процессы. Грамотное управление мотивирует в создании культуры постоянного улучшения. Рассмотрим вопросы, которые необходимо проработать для оценки лидерских качеств менеджмента организации:

- Как руководство участвует в создании культуры постоянного улучшения?
- Как руководство поддерживает мероприятия по улучшению?
- Как руководство оценивает и мотивирует персонал?

Политика и стратегия. Модель EFQM занимается не только качеством продукции или услуг, но и политикой и стратегий организации. Для грамотной оценки применяемой стратегии необходимо ответить на следующие вопросы:

- Используется ли соответствующая информация для разработки стратегии?
- Формулировка стратегии?
- Каким образом стратегия реализована?

– Возможные слабые стороны и улучшения стратегии? **Персонал.** Модель охватывает аспекты обучения и качества обслуживания для эффективного развития человеческих ресурсов, командной работы, расширения прав и возможностей. Для оценки работы персонала необходимо ответить на данные вопросы:

- На каком уровне менеджмент организации?
- Какова организационная структура?
- Какова роль персонала в организации?

Партнерство и ресурсы. Поставщики становятся партнерами с акцентом на взаимовыгодные отношения. Развитие и использование знаний является предметом модели EFQM. Для оценки партнерских отношений необходимо ответить на следующие вопросы:

- Оценка финансовых ресурсов для реализации постоянного улучшения?
- Насколько эффективна обработка информации?
- Каковы отношения с поставщиками?
- Какова роль управлением закупок?

Процессы. В центре внимания модели находятся ключевые процессы, необходимые для реализации стратегии организации. Для оценки процессов предприятия необходимо ответить на следующие вопросы:

- Определение процессов?
- Рассмотрение контроля и управления процессами?

– Оценка и улучшение?
 – Стимулы к инновациям и обновлению процессов?
 Результаты для потребителей. Основной блок требует оценки удовлетворенности клиентов посредством опросов и собеседований. Для оценки удовлетворенности клиентов необходимо ответить на следующие вопросы:
 – Какова удовлетворенность клиентов?
 – Лояльны ли клиенты?
 Результаты для сотрудников. Предполагается, что персонал должен участвовать в брифинге, для определения оценки:
 – Опрос удовлетворенности персонала?
 – Функционирование сотрудника в организации?
 Положение в обществе. Модель EFQM предполагает установление компанией своего влияния в обществе. Для

оценки данного критерия необходимо ответить на следующие вопросы:

– Как компания участвует в общественной деятельности?

Ключевые показатели. Модель требует измерения результатов работы компании, для оценки которых необходимо проработать следующие вопросы:

- Финансовые показатели?
- Операционные показатели?

Модель EFQM — это инструмент, который использует показатели эффективности организации для стимулирования организационного улучшения. Используя модель для самооценки, организация способна определить свои сильные и слабые стороны, а также области улучшения и степень своей деятельности.

Литература:

1. Boulter L., Bendel T., Dahlgaard J., Singhal V. (2005). Organisational Excellence Strategies & Improved Financial Performance. Short Report on EFQM and BQF Funded Study, University of Leicester.
2. Научный центр бенчмаркинга и совершенствования. — <http://benchmarking.economic.ispu.ru/>.
3. Система дистанционного обучения и тестирования «Бумеранг». — <http://bumerang.economic.ispu.ru>.
4. Маслов Д., Вылгина Ю. Применение модели совершенствования EFQM для оценки и анализа процессов в университете // Материалы дистанционного семинара, Иваново — Ярославль — Боон (Северная Королина, США) — Шеффилд (Великобритания). — 20 января — 30 марта 2006 г. — система дистанционного обучения и тестирования «Бумеранг». — <http://bumerang.economic.ispu.ru>
5. Маслов Д., Мазалецкая А., Сид К. Модель EFQM в Российском университете // Методы менеджмента качества. — 2005. — № 12.

Рейнжиниринг бизнес-процессов как антикризисный инструмент управления предприятием

Селиверстов Антон Сергеевич, студент;

Уткин Дмитрий Юрьевич, студент;

Постнов Владислав Владимирович, студент;

Николаева Ксения Андреевна, студент;

Семидотченко Анна Романовна, студент;

Научный руководитель: Полякова Татьяна Валериевна, кандидат экономических наук, доцент

Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

В данной статье рассматривается понятие рейнжиниринга, его типы и элементы. Перечисляются характерные для него особенности, способы применения.

Ключевые слова: менеджмент, предприятие, система качества, проблемы, рейнжиниринг, рынок, управление, элементы.

This article discusses the concept of reengineering, its types and elements. Lists characteristic features, methods of application.

Keywords: management, enterprise, quality system, problems, reengineering, market, management, elements.

Грамотно выстроенная система управления предприятием — это залог его успеха. Управление должно предупреждать те факторы и исключать те риски, которые приводят предприятие к банкротству, а значит, должно быть антикризисным [4].

Стабильное развитие рынка, в период которого участники развивают его и борются между собой для того, чтобы получить конкретные преимущества, мало стимулирует руководителей к использованию инструментов антикризисного управления.

Во время экономического кризиса требуется не только разрабатывать антикризисные мероприятия и создавать антикризисные стабилизаторы, но и искать варианты антикризисных инструментов управления предприятием.

Таких инструментов довольно много. Менеджмент акцентирует внимание на реинжиниринге бизнес-процессов хозяйствующего субъекта (РБП, Business process reengineering — BPR) [1].

Реинжиниринг предприятий — это разновидность инструментов, которые оптимизируют внутренние бизнес-процессы, минимизируют издержки, улучшают качество, результативность и эффективность деятельности предприятия.

Реинжиниринг процессов сокращает процессный путь, а также непроизводительные расходы в достижении стратегических и тактических целей.

Существует два типа реинжиниринга:

1. Реинжиниринг развития;
2. Кризисный реинжиниринг.

Первый тип подразумевает применение инструментов реинжиниринга при становлении организации и ее развитии с целью отладки внутренних процессов и сохранения положительной динамики развития. Второй тип применяется тогда, когда предприятие уже находится в кризисном состоянии. В случае, если предприятие не использует первый тип реинжиниринга вовремя, ему придется применить второй тип, чтобы выйти из кризисной ситуации.

В кризисной ситуации перепланирование внутренних процессов компании дает возможность совершить рывок, так как основные участники рынка стремятся адаптироваться к кризисным условиям внешне, надеясь, что проблема разрешится сама. Именно внешний кризис рынка принуждает руководителей к решению вопросов внутри организации. При этом внутреннее управление должно не быть «таким, какое оно есть», а соответствовать определенным требованиям. Это и называется реинжинирингом, он состоит из двух этапов:

- определение оптимального варианта процессов;
- разработка более рационального метода перехода к нему [6].

Деятельность инжиниринговых предприятий обладает несколькими отличительными особенностями. Изначально они имеют большое количество технических

инноваций, которые анализируются, перерабатываются и внедряются в производство. На рынке новые технологии имеют постоянные изменения, требующие не только множество материальных и интеллектуальных ресурсов, но и специальных гибких инструментов, которые способны быстро изменяться [5].

Важно знать, что для введения инноваций требуется также инновационный подход к самому процессу управления проектами. Если использовать в нем устаревшие методы и схемы, предприятие не сможет добиться тех результатов, которые были установлены для достижения успеха.

Необходимо заменить установленные управленческие механизмы на более гибкие инструменты, изменяющиеся под определенные условия управления проектами организации [3].

Более того, каждый новый проект содержит в себе уникальную цель, для достижения которой инжиниринговым компаниям приходится подстраиваться под определенные условия и прибегать к новому механизму решения, который ранее нигде не использовался.

Важной задачей таких компаний также является улучшить качество работ, сократив при этом время, которое затрачивается на их выполнение, и издержки.

Вышеперечисленные характерные особенности инжиниринговых фирм заставляют руководителей принимать меры по решению проблемы улучшения качества управления.

В данном случае внедряются электронные системы управления, таких как:

- «ERP» (Enterprise Resource Planning) — планирование ресурсов компании;
- «PM» (Project Manager) — управление рабочими проектами компании;
- «Документооборот» — учет, а также управление документальным обеспечением процессов компании.

Постоянное улучшение автоматизации и введение прикладных информационных технологий — это часть реинжиниринга бизнес-процессов организации, которое занимается инновационной деятельностью [2].

Если правильно использовать инструменты реинжиниринга, можно добиться более гибкой системы, которая будет подстраиваться под влияние внешней среды и станет устойчивой к жесткой конкурентной борьбе.

Литература:

1. Голиков Е. А. Маркетинг и логистика: Учебное пособие. — М.: Изд. дом «Дашков и Ко», 2017.
2. Неруш Ю. М. Логистика: Учебник для вузов. — М., ЮНИТИ-ДАНА, 2014.
3. Сергеев В. И. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов — М.: ИНФРА-М, 2015. — 976 с.
4. Ларин Л. С. Производственная логистика: Учеб. Пособие. — Саранск: Тип. «Крас. Окт.», 2014.
5. Гаджинский А. М. Практикум по логистике. — М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2016.

Мозговой штурм как инструмент управления качеством на предприятии

Селиверстов Антон Сергеевич, студент;

Уткин Дмитрий Юрьевич, студент;

Постнов Владислав Владимирович, студент;

Семидотченко Анна Романовна, студент;

Николаева Ксения Андреевна, студент;

Научный руководитель: Полякова Татьяна Валериевна, кандидат экономических наук, доцент
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

В этой статье будет рассмотрен мозговой штурм, как один из возможных инструментов управления качеством. Его влияние на решение поставленных задач, выявленных проблем и создания интересных мыслей для компании. Также будут рассмотрены правила, которые необходимо соблюдать при проведении мозгового штурма, выявлены все этапы и виды данного инструмента, его преимущества и недостатки.

Ключевые слова: мозговой штурм, участник, SCAMPER, генератор идей, распределение задач, решение проблем, команда

Мозговой штурм является актуальным в наши дни, так как он способствует эффективной командной творческой деятельности, приводящей к решению поставленных задач [1]. Такая методика применяется во многих отраслях деятельности и на многих производствах. В процессе командной работы создаются новые идеи, выдвигаются не стандартные решения возникших проблем. Впервые о мозговом штурме написал исследователь Алекс Осборн в 1953 году. Его книга породила новое направление неординарного мышления, которое стали использовать.

Мозговой штурм хорошо работает в команде. Количество участников тоже играет свою роль. Так если команда состоит из маленькой группы, то, скорее всего некоторые идеи просто не будут озвучены и разобраны в ходе процесса. При слишком большом количестве участников есть вероятность потерять контроль процесса, и начнется хаос. Данный метод хорошо используется на различных предприятиях для решения каких-либо ситуаций, например возникновение бракованной продукции. Команда компетентных работников, которые имеют необходимые знания и во время проведения мозгового штурма генерируют нетривиальные и важные решения проблемы.

Правила мозгового штурма

Чтобы процесс протекал в положительной динамике необходимо соблюдать следующие правила:

1. Можно выдвигать абсолютно разные идеи, даже если они со стороны выглядят совершенно нелепыми;
2. Стараться избегать критических замечаний по идеям;
3. Необходимо предлагать как можно большее количество идей, даже если они не будут хорошими;
4. Выдвинутые предложения нужно видоизменять и комбинировать с другими идеями, чтобы прийти к лучшему решению проблемы [2].

За исполнением правил следит руководитель мозгового штурма. Также в его обязанности входит предупреждение критики при обсуждении разных предложений.

Вообще руководитель стремится создать хорошую психологическую обстановку в коллективе. Не делать перемены в работе, это может значительно сказаться на эффективности выдвигаемых идей.

Этапы мозгового штурма

Весь процесс в основном состоит из трех важных этапов, которые необходимо соблюдать, чтобы сам процесс прошел успешно.

1) Проблема, сбор участников и распределение задач между ними

Для успешного проведения мозгового штурма необходимо на первом этапе подготовиться со всей ответственностью. Сначала выдвигается некая проблема, возникшая в организации и требующая оптимального варианта решения. Желательно суть проблемы составить заранее и нужно, чтобы ее поняли все будущие участники. После усвоения поставленной задачи можно приступать к подбору людей для ее решения.

Дальше идет подбор участников. Желательно искать таких людей, которые смогут без проблем сотрудничать между собой. Чем лучше будет психологическая обстановка в коллективе, тем качественнее пройдет мозговой штурм. Принимать участие должны участники со всех сторон, люди, которые будут влиять на решение поставленной задачи. Также люди, на которых повлияет принятое решение. Оптимальное количество участников должно быть в пределах от 5 до 9 человек.

После сбора всех участников между ними идет распределение ролей. Распределение задач должны выполнять люди, которые хорошо знают их и имеют предрасположенность к ним. Основные роли мозгового штурма: ведущий команду, вдохновитель, генератор идей, аналитик, изыскатель, гармонизатор. Если нет возможности распределить все роли, то можно использовать, хотя бы основные, это ведущий, вдохновитель, генератор идей и контролер.

2) Создание идей

Эффективность работы команды во многом зависит от опытности главного ведущего. Ведь мозговой штурм подразумевает интересную командную работу. В начале процесса включаются люди ответственные за генерирование предложений. После уже другие члены команды. Куратор следит участниками, чтобы все они влились в процесс. После того как все участники включатся в работу генерировать новые идеи можно в произвольной последовательности. Очень важно, чтобы команда предложила как можно больше идей. Так для сообщества из 5 или 8 человек, 100 идей вполне нормальный результат. В процессе выдвижения идей они должны фиксироваться ответственным человеком за ведение записей. Записывание идей ведется на доске или флипчарте и все участники должны видеть эти идеи. Присутствие критики недопустимо и куратор должен следить за этим.

При длительной деятельности мозга могут перестать появляться новые предложения или будут озвучиваться те идеи, которые уже были. В этом случае стоит сделать следующее:

- остановиться на более перспективных идеях, обсудить их;
- сделать небольшой перерыв в мозговом штурме, отложить на несколько часов или дней;
- все участники заблаговременно перед штурмом составляют список и в процессе вычеркивает уже озвученные идеи [5].

Также в помощь можно использовать некоторые методы: Post-up, ТРИЗ, метод шести шляп, SCAMPER. При внедрении этих шпаргалок можно придумать нестандартные решения проблемы.

1. Отбор, группировка и оценка предложений

Последний этап мозгового штурма очень важен для принятия нужного решения. Именно на данном этапе выделяют самые подходящие идеи, которые приводят штурм к общему итогу. Успешный итог 3 этапа зависит от общих усилий команды, направленный на поиск решения проблемы.

На данном этапе ответственные люди проводят оценку всех записанных идей на эффективное исполнение, расчет рисков, предлагают возможные идеи для воплощения их в реальность. Если при обсуждении какой-то хорошей идеи часть команды не согласна, то проводят голосование. Окончанием мозгового штурма можно считать полное согласие всех участников с отобранным решением из всех существующих. При правильной организованной работе можно будет найти решение проблемы, с которой будут согласны все члены команды и организовать ее эффективное претворение в жизнь.

Виды мозгового штурма

Существует множество разных видов, которые подходят для принятия решений по разным задачам. Визу-

альный мозговой штурм, при быстром потоке предложений необходимо успеть их записать на доску. Принцип визуального штурма сводится к быстрой реакции, отсутствию критики и гибкому мышлению. Брейнрайтинг: основная суть сводится к письменному написанию предложений на листе бумаги [4]. Далее все участники меняются своими листами. Вновь рождаются идеи у соседа, который ее записывает и передает дальше. Такой обмен информацией длится около 15 минут. Обратный мозговой штурм: такой метод штурма больше подойдет для создания какого-то нового товара или его улучшение. Основная суть состоит со списка всех отрицательных свойств товара или услуги. Далее в процесс включается ничем не ограниченная критика. Таким образом, в итоге создается полный список дефектов, недостатков проблем. Благодаря этому списку можно составить портрет конкурентоспособности.

Преимущества мозгового штурма

Мозговой штурм имеет преимущества по сравнению с обычной коллективной работой. Самый основной плюс этого штурма в том, что к решению задачи можно подойти с творчеством. Обсуждение и придумывание идей проходит в комфортной психологической обстановке. Весь коллектив полностью увлечен процессом поиска предложений и их обсуждений. В этом методе поощряется воображение, раскованность, выход за рамки обычного мышления, чувствование ситуации. Недопустимо использовать четкий план действий при поиске идей, отсутствие эмоциональности. В процессе выдвинутые участниками идеи дорабатываются, обсуждаются и вносятся дополнительные поправки.

Недостатки мозгового штурма

Кроме плюсов в штурме есть и некоторые минусы, которые следует учесть. К ним относятся:

1. недостаточный опыт куратора;
2. проблемы с генерированием новых идей;
3. трудность выбора из большого количества предложенных идей самой эффективной [3].

Мозговой штурм как метод обучения и как метод изысканий результативен при его компетентном проведении. Данный метод играет важную роль в любой организации. Развитие творческого потенциала сотрудников увеличивает ценность ресурсов компании, улучшает разговорные навыки у руководителей и сотрудников. Руководитель должен всегда использовать этот метод для более рационального принятия решений. Также данный метод способствует решению сложных проблем и задач, выход из сложных ситуаций.

Литература:

1. Васин С. Г. Управление качеством. всеобщий подход: учебник для бакалавриата и магистратуры / С. Г. Васин. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 404 с.

2. Антохина Ю.А. Современные инструменты менеджмента и качества / Ю.А. Антохина. — СПб.: ГУАП, 2017. — 238 с.
3. Вдовин С.М. Система менеджмента качества организации: учебное пособие / С.М. Вдовин, Т.А. Салимова, Л.И. Бирюкова. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 299 с.
4. Better Brainstorming // Harvard Business Review. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.mindtools.com/brainstm.html>.
5. 4 Steps to Successful Brainstorming // Forbes. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.forbes.com/sites/susanadams/2013/03/05/4-steps-to-successful-brainstorming/#6e6fa3c05992>.

Причины диверсификации и пути её реализации в оборонно-промышленном комплексе

Суслова Александра Леонидовна, студент магистратуры
Вятский государственный университет (г. Киров)

В данной статье рассмотрены причины внедрения диверсификации на предприятиях оборонно-промышленного комплекса (далее ОПК), и причины мешающие реализации поставленной задачи. Рассмотрены контрмеры по решению возникших проблем и их применение на примере ОПК в Кировской области.

Ключевые слова: диверсификация ОПК, гражданская продукция, проблемы диверсификации, сотрудничество.

Президент России Владимир Владимирович Путин 1 декабря 2016 года обратился с очередным Посланием Федеральному собранию. Одним из ключевых моментов его речи стала постановка задачи о доведении доли гражданской продукции от общего объема производства российского оборонно-промышленного комплекса к 2020 году — до 17%, к 2025 — до 30%, к 2030 году — до 50%. [1]

Постановка и решение этой задачи позволит организациям ОПК урегулировать ряд вопросов.

Во-первых, в будущем ожидается снижение масштаба гособоронзаказа. К данному риску предприятия должны быть подготовлены. В момент, когда эта ситуация произойдет, при реализации поставленной президентом цели, заводы смогут работать на полную мощность, без простоев, без кадровых потерь, тем самым сохранив финансовую стабильность.

Во-вторых, в условиях киберугроз, валютных колебаний и других рисков, увеличение выпуска гражданской продукции, поможет минимизировать воздействие факторов, негативно влияющих на реализацию большинства инвестиционных программ инфраструктурных монополий и госкорпораций, направленных на развитие оборонно-промышленного комплекса.

В-третьих, диверсификация позволит укрепить экономическую устойчивость не только предприятий ОПК, но и страны в целом. В связи с политической и экономической ситуацией в мире, Россия потеряла крупных поставщиков высокотехнологичной продукции. И сейчас ОПК активно может решить проблему импортозамещения и послужить толчком развития наукоемких и технологичных производств.

Но при реализации поставленной цели ОПК столкнулись с одной из самых главных проблем осуществления диверсификации, а именно то, что большинство предприятий ОПК изначально планировались под выпуск только военной продукции. Поэтому переход таких предприятий с выпуска оборонных изделий на частичный выпуск товаров народного потребления дается значительно тяжелее. Самыми главными препятствиями, которые организации должны преодолеть при достижении поставленной задачи, являются:

- низкая подготовленность кадров на выпуск данного вида продукции;
- недостаток объема средств для реализации планов по расширению деятельности;
- низкая техническая и ресурсная подготовленность к выпуску нового вида изделия;
- поиск новых рынков сбыта.

Чтобы грамотно решить выявленные проблемы, следует обратить внимание на усиление кооперации между предприятиями, научными сообществами и Правительством РФ. Объединение двух и более предприятий позволит:

- минимизировать издержки каждого из участников за счет его частичного, а не полного участия в финансировании проекта;
- обеспечить возможности расширения рынков сбыта произведенной продукции каждого из партнеров за счет взаимного освоения;
- сократить сроки осуществления отдельных стадий инновационной разработки за счет распределения работы между партнерами в соответствии со спецификой их потенциала;

Заключение соглашения между организациями ОПК и научными учреждениями приведет к ускорению развития технической и кадровой подготовки и переподготовки предприятия, поможет с разработкой и проектированием новых видов товаров народного потребления и двойного назначения.

А помощь со стороны государства позволит ОПК минимизировать издержки на пути к диверсификации. Ведь на то, чтобы переоснастить и внедрить в предприятия инновационную технику и выпускать на ней новую продукцию требуется большое количество затрат. Многим руководителям организаций придется брать кредит под это дело. В этом случае Правительство РФ может на законодательном уровне постановить о специальных условиях кредитования для предприятий ОПК, а также компенсировать затраты за счет субсидий и грантов, выделяемых на развитие отрасли.

На данный момент времени общероссийской программы именно по диверсификации производства ОПК нет. Её обещают разработать и опубликовать в 2023 году. Но это не значит, что меры по достижению поставленных показателей не принимаются.

Например, в Кировской области в 2017 году был создан Инжиниринговый центр при Вятском Государственном Университете. Одной из его главных задач состоит в разработке и проектированию производств продукции гражданского и двойного назначения. Помимо этого создается Совет главных конструкторов, которые оценивают перспективные рынки сбыта произведенной продукции и возможности кооперации предприятий ОПК внутри области.

В том же году была проведена встреча между Правительством Кировской области и Советом главных конструкторов, в которой были определены основные направления развития диверсификации производства. Ключевыми сферами стали проекты по производству станков, деревообрабатывающего оборудования, оборудования сельскохозяйственного назначения и медицинского оборудования.

Стоит рассмотреть планы по диверсификации производства некоторых предприятий Кировской области. Например, в конце 2016 года на предприятии «Электромашиностроительный завод «Лепсе» было создано специальное подразделение по разработке, маркетингу и продвижению в области гражданской продукции. Перспективными направлениями для развития производства «мирных» товаров были определены такие отрасли как:

- нефтедобывающая
- авто и ж/д транспорт,
- судостроение,
- атомная промышленность,
- медицинское оборудование.

В ближайшие несколько лет предприятие планирует увеличить долю гражданской продукции больше чем на 30%, а это примерно 2,1 млрд руб. Стоит отметить, что данная организация является одним из лидеров по диверсификации производства в Кировской области.

На Кирово-Чепецком заводе ОАО «Вэлконт» в 2017 году доля «мирных» товаров от общего выпуска продукции являлась одной из самых больших по области и составляла 43%. Завод специализируется на выпуске таких изделий как: реле-контакты для авиационной промышленности, микросборки, электроаппаратуры; резинотехнических изделий; станков и принадлежностей для снаряжения охотничьих патронов. [2]

При диверсификации завод рассчитывает на помощь Инжинирингового центра по изготовлению опытных образцов, на анализ рынков сбыта и помощь в подготовке и переподготовке кадров. Это позволит увеличить объем производства уже выпускаемой продукции и сократить время при разработке и изготовлению новых видов изделий.

К 2030 году они планируют достичь поставленной президентом доли выпуска гражданской продукции в размере 50%.

На АО «ВМП «Авитек» доля выпуска мирной продукции на 2017 год, от общего объема производства составила около 3%. В планах у предприятия для роста данного показателя заняться:

- разработкой и освоением других типов кресел для машин и механизмов;
- разработкой, освоением и оснащением устройств для ферм крупного рогатого скота, например, выпускать поилки для лошадей;
- выпуском ленточнопильных станков;
- проектированием и изготовлением нестандартного оборудования по техническим параметрам заказчика.

За счет планируемых предприятием задач к 2025 году рост выпуска гражданской продукции ожидается более чем на 50%.

Стоит отметить, что все три перечисленных завода выпускают продукцию авиационной промышленности. Все они учувствуют в госпрограмме «Развитие авиационной промышленности на 2013–2025 годы», в том числе в гражданской авиации. В связи с этим, они собираются работать в кооперации, что позволит увеличить выпуск товаров двойного назначения примерно на 10–15%.

Каждый год, начиная с 2016 года, предприятия ОПК собирают сведения и анализируют результаты внедренных программ по диверсификации. Исходя из данных по Кировской области на начало 2019 года можно составить и проанализировать таблицу о долях выпускаемых продукции на оборонно-промышленном комплексе в Кировской области.

На основе данной таблицы можно сказать, что организации ОПК успешно реализуют поставленные планы. В период с 2016 по 2017 годы видно, что доля выпуска гражданской продукции слегка не дотягивает, до планируемых показателей. В эти годы только проходили разработки и внедрение в производства планов по диверсификации, что хоть и увеличивало объем «мирных» товаров, но полностью не достигало поставленных целей.

Но по ходу выявления недочетов и их проработки наблюдается, что с 2018 года план и факт сравнялись и даже

Таблица 1. Сведения о доли объема выпуска продукции на оборонно-промышленном комплексе в Кировской области. [3]

Показатели	2016 г.		2017 г.		2018 г.		2019 г.	2020 г.
	план%	факт%	план%	факт%	план%	факт%	план%	план%
Объем выпуска продукции, всего в том числе:	100	100	100	100	100	100	100	100
от продукции всего в том числе:	99	99,0	99	98,9	99	98,8	99	99
Спецпродукция	83	83,7	82	82,3	81	79,9	80	79
Продукция гражданского назначения	16	15,3	17	16,6	18	18,9	19	20
Услуги	1	0,9	1	1,1	1	1,1	1	1

больше — факт превысил план практически на 1%. Значит, внедряемые программы успешно выполняются. И уже к концу 2019 года ожидается, что доля выпускаемых товаров народного потребления будет превышать 20%.

В заключение стоит отметить, что предприятия ОПК при поддержке Правительства РФ и научных учреждений,

несмотря на препятствия, возникающие при реализации планов по диверсификации, благополучно их реализует. Поэтому очень важно и дальше продолжать налаживать и укреплять сотрудничество между структурами власти, производства и науки, для принятия мер по решению поставленной задачи.

Литература:

1. Путин В. В. Послание президента к Федеральному собранию / Путин В. В. // Президент России: [сайт] — 2016 — URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/53379> (дата обращения 25.09.2019)
2. Производство «мирной» продукции на ОПК Кировской области вырастет / Редакция «ФедералПресс» // ФедералПресс: [сайт] — 2018 — URL: <http://fedpress.ru/article/1929807> (дата обращения 25.09.2019)
3. Официальный сайт Кировстата [Электронный ресурс] — 2016–2018 — Электрон. текстовые дан. URL: kirovstat.gks.ru — (дата обращения 25.09.2019)

Гармонизация банковского регулирования в государствах, входящих в международные интеграционные объединения

Тепсаев Якуб Резванович, студент магистратуры

Грозненский государственный нефтяной технический университет имени академика М. Д. Миллионщикова

В данной работе были рассмотрены процессы гармонизации банковского регулирования в государствах, входящих в международные интеграционные объединения на примере стран-участниц Евросоюза.

Ключевые слова: международные интеграционные объединения, гармонизация.

Региональная экономическая интеграция обусловлена ростом взаимозависимости экономик различных самостоятельных государств, интенсивному переходу этих стран к экономике, обращенной к международному экономическому сотрудничеству. Возникают международные интеграционные объединения, в которых происходит формирование регионального хозяйственного комплекса, который призван обеспечивать потребности региона в целом. В рамках международных интеграционных объединений формируются единые рынки товаров и услуг, в том числе финансовых услуг. Одним из важнейших условий создания единой системы регулирования является гармонизация национальных законодательств, регулирующих финансовые рынки отдельных государств,

входящих в международные интеграционные объединения.

Актуальность исследования обоснована тем, что гармонизация банковского регулирования в странах-участницах ЕАЭС представляет собой качественно новый этап развития регулирования и надзора. Этот этап требует формирования обширной теоретической базы и проведения прикладных исследований, которые позволяют определить концепцию, цель и задачи, а также механизм реализации, пути практического применения его принципов в реалиях российской банковской системы.

Международная экономическая интеграция находит практическое воплощение в ряде интеграционных объединений. На европейском континенте интеграционные

процессы привели к созданию Европейского союза, который был инициирован политическими решениями после Второй мировой войны. Имеются региональные объединения на других континентах, так, например, подписано Соглашение о создании зоны свободной торговли (НАФТА) между США, Канадой и Мексикой, в странах Латинской Америки создано объединение МЕРКОСУР.

На постсоветском пространстве активно развивается Евразийский экономический союз (ЕАЭС) — международная организация региональной экономической интеграции. В ЕАЭС обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала, рабочей силы и проведение скоординированной или единой политики в отраслях экономики. Государства-участники — Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика, Российская Федерация.

В рамках международных интеграционных объединений формируются единые рынки товаров и услуг, в том числе финансовых. Одним из важнейших условий создания единой системы регулирования является гармонизация национальных законов, регулирующих финансовые рынки отдельных государств, входящих в международные интеграционные объединения.

Гармонизация сферы финансового регулирования и надзора является первым шагом к созданию евразийской интеграции. Суть гармонизации сводится к формированию в странах ЕАЭС систем регулирования и надзора, которые обеспечивают в аналогичных ситуациях содержательно схожие результаты оценок и действий регуляторов в отношении финансовых рынков и их участников. Эта работа должна проводиться на международных подходах, которые были разработаны международным сообществом регуляторов, начиная с 80-х годов прошлого века. Эти общие международные подходы будут включать: международные стандарты и фундаментальные (базовые, ключевые) принципы.

Международные стандарты и основополагающие принципы разрабатываются, как правило, специализированными комитетами, объединяющими регуляторы разных направлений и разных стран. Комитеты работают на базе Банка международных расчетов в Базеле (Швейцария). Так, один из международных стандартов в области пруденциального банковского регулирования и надзора, подходы к оценке достаточности капитала, так называемый Базель I, был подготовлен Базельским комитетом по банковскому надзору (БКБН) в 1988 году. В настоящее время применяются Базель II и Базель III, а также большое количество стандартов, определяющих регулирующие и / или надзорные подходы для различных аспектов банковской деятельности.

Для государств-членов ЕАЭС важным направлением должно стать соответствие национальных систем надзора и регулирования основным международным принципам. Основываясь на международном опыте, соблюдение этих принципов увеличивает возможности для интеграции, нежели в ситуации, когда существуют значительные раз-

личия между потенциальными участниками в соответствии с критериями базовых принципов. В последнем случае страны, которые не соответствуют необходимому уровню внедрения принципов, должны приложить усилия, чтобы подняться до уровня, необходимого для интеграции.

В процессе интеграции важным моментом является определение требований, предъявляемых к участникам единого финансового рынка. В каждой стране накоплен собственный опыт регулирования и надзора и свои подходы к его применению. Поэтому вполне возможно, что странам-участникам будет трудно принять идею изменения своих подходов, и тогда будет нелегко договориться о некоторых единых подходах, которые являются общими для всех, хотя и более правильными. Необходимо учитывать этот психологический, возможно, даже мотивационный аспект внесения изменений. Важно определить подход, который сохранит все лучшее и адаптируется к условиям конкретной страны, в то же время предоставит возможность перейти к общим подходам, общим стандартам для всех стран.

Оценка соответствия стран ЕАЭС международным принципам и стандартам позволяет нам определить меры, которые необходимо предпринять в странах для более полного соответствия этим требованиям, а также сроки их выполнения. Полное соответствие международным принципам и стандартам обеспечит гармонизацию регулирования в странах ЕАЭС. Как показывает мировая практика, прежде всего страны Евросоюза, а также российский опыт, помимо действий правительства и регуляторов, необходимо изменить законодательные нормы, что также увеличивает сроки реализации необходимых мер.

В качестве более радикального метода сближения регулятивных требований рассматривается унификация системы регулирования в странах ЕАЭС. Основанием такого подхода являются риски регулятивного арбитража, которые будут иметь место даже в случае максимальной гармонизации требований. Несмотря на содержательное сходство регулятивных систем, конкретные подходы в рамках различных элементов регулирования будут различаться по странам. Вместе с тем унификация регулятивных требований определенно вызовет дополнительные организационные и методологические сложности.

Подход к унификации требований может иметь следующее содержание: ядром унифицированной системы должны стать нормы, которые обеспечивают реализацию международных стандартов (например, нормы по расчету капитала и его достаточности, по ликвидности и иные). Указанные нормы в разных странах должны быть едиными или практически едиными. Тем не менее, такие нормы могут охватывать не все регулятивное пространство.

В качестве более радикального метода сближения нормативных требований рассматривается унификация системы регулирования в странах ЕАЭС. Основой такого подхода являются риски регулятивного арбитража, которые возникнут даже в случае максимальной гармонизации

зации требований. Несмотря на существенное сходство систем регулирования, конкретные подходы в рамках различных элементов регулирования будут различаться в разных странах. В то же время унификация нормативных требований обязательно вызовет дополнительные организационные и методологические трудности.

Подход к гармонизации требований может иметь следующее содержание. Ядром единой системы должны стать нормы, обеспечивающие внедрение международных стандартов (например, нормы расчета капитала и его адекватности, ликвидности и др.). Указанные нормы в разных странах должны быть единообразными или практически одинаковыми. Однако такие нормативные акты могут охватывать не все регулятивное пространство.

Формирование пространства, которое не охвачено едиными нормами, может проходить, во-первых, по линии включения в нее лучших элементов из различных систем национального регулирования, во-вторых, по линии разработки новых, унифицированных норм. И первый, и второй путь имеют определенные преимущества и недостатки, проявление которых может зависеть от организации системы внедрения унифицированной системы. Как можно предположить, основной проблемой, которая будет связана с формированием унифицированной системы, будет являться неизбежное соперничество национальных регуляторов за продвижение максимального числа элементов национального регулирования.

В целях своевременного решения задач создания общего финансового рынка целесообразно определиться с направлением: выбрать или унифицированное, или же гармонизированное регулирование. Выбор направления имеет как организационный, так и методический аспекты.

Формирование пространства, которое не охватывается общими нормами, может происходить, во-первых, по линии включения в него лучших элементов различных систем национального регулирования, а во-вторых, по линии разработки новых унифицированных норм. Как первый, так и второй путь имеют определенные преимущества и недостатки, проявление которых может зависеть от организации системы внедрения унифицированной системы. Как можно предположить, основной проблемой, которая будет связана с формированием единой системы, станет неизбежное соперничество национальных регуляторов за продвижение максимального количества элементов национального регулирования.

Чтобы своевременно решить проблемы создания единого финансового рынка, целесообразно определиться с направлением: выбрать либо унифицированное, либо гармонизированное регулирование. Выбор направления имеет как организационные, так и методологические аспекты.

Следует обратить внимание на соблюдение преемственности норм регулирования. Так, например, для России с точки зрения пруденциального регулирования банковской деятельности такими нормами являются

нормы, направленные на противодействие фиктивной капитализации, предъявляющие банкам требования по формированию кредитных резервов.

Важной частью создания общего финансового рынка является гармонизация (или унификация) гражданско-правового, налогового законодательства, законодательства о несостоятельности (банкротстве), включая процедуры финансового оздоровления, законодательства о страховании вкладов.

Базовыми принципами концепции гармонизации в банковском секторе являются:

- принцип взаимного признания процедур выдачи разрешения (лицензии) и пруденциального надзора за деятельностью организаций, включая предоставление единой лицензии, признаваемой во всех странах ЕС;
- принцип надзора со стороны регулятора страны происхождения;
- принцип взаимодействия регуляторов стран-участниц ЕС;
- принцип обеспечения минимального уровня гармонизации законодательства в странах-участницах ЕС;
- принцип недопущения регулятивного арбитража между странами-участницами ЕС, консолидированный надзор, в т.ч. через соглашения с третьими странами;
- принцип обеспечения соблюдения рекомендаций Совета по финансовой стабильности, в т.ч. согласованных действий регуляторов при установлении контрциклических буферов капитала.

Основные положения нормативных актов, обеспечивающие единые подходы к регулированию и осуществлению банковской деятельности в ЕС:

1) Применение категории кредитная организация (credit institution), которая относится к предприятию, деятельностью которого являются прием депозитов или иных средств на возвратной основе от общественности и предоставление кредитов за свой счет;

2) Формирование унифицированного перечня видов деятельности кредитной организации, подлежащих взаимному признанию в странах ЕС;

3) Установление режима «свободы предоставления услуг» и «права создания филиалов», обеспечивающих возможность для кредитных организаций, получивших разрешение в одной стране ЕС, осуществлять деятельность в других странах ЕС путем прямого предоставления услуг или через филиал;

4) Унификация порядка выдачи кредитным организациям разрешений на ведение деятельности (в части предъявляемых сроков, требований, а также состава предъявляемой информации и форм документов);

5) Унификация порядка осуществления деятельности в других странах ЕС через открытие отделений или прямое предоставление услуг;

6) Унификация требований к порядку организации надзора за деятельностью кредитных организаций, в том числе при осуществлении ими деятельности по всей территории ЕС и др.

Таким образом, можно выделить следующие основные конструкции гармонизации:

- конструкции моделей «взаимного признания»;
- конструкции модели доступа кредитных организаций третьих стран на рынок ЕС (национальное регулирование).

С середины 1970-х годов, по мере того как международная финансовая система становилась все более интегрированной в глобальных масштабах, органы регулирования банковской деятельности столкнулись со следующими проблемами:

- банковское законодательство различных стран по-разному трансформировало общепринятые нормы договорно-правового регулирования банковского дела, поэтому слишком различными оказались нормы банковского законодательства о международной и транснациональной банковской деятельности;
- возникла необходимость «направить» банковское законодательство разных государств к использованию общих подходов и стандартов в управлении банковскими сделками и связанными с ними банковскими рисками;
- банковское регулирование должно базироваться на общих началах, когда сделки и операции иностранных банков на национальных рынках должны регулироваться нормами национального банковского законодательства, принятого с учетом международных принципов и стандартов.

Понятие гармонизации банковского надзора и регулирования является относительно новым для экономической науки. Как правило, под гармонизацией подразумевается процесс межстранового и/или глобального упорядочения систем банковского регулирования и надзора, который включает взаимное соответствие национальных мер регулирования. Либо же можно использовать такое определение:

Гармонизация — это согласование общих подходов и концепций, а также совместная деятельность по разработке правовых принципов и норм, признаваемых во всех странах-участницах Союза и реализуемых в национальном законодательстве.

Унификация, которая подразумевает под собой введение общеобязательных и единообразных юридических норм, и правил, рассматривается как высшая стадия гармонизации.

Общая схема международной гармонизации банковского регулирования включает в себя три обязательных элемента:

- Анализ условий банковской деятельности и документов, регулирующих деятельность банковского сектора;

- Разработка, принятие и анализ международных соглашений в области регулирования банковской деятельности;

- Итоговая корректировка имеющихся принятие новых положений по регулированию и надзору банковской деятельности.

Международное сотрудничество в области банковского регулирования может осуществляться путем институционального и методологического механизмов.

Институциональный механизм означает создание структурного образования (органа), в рамках которого идет выработка взаимосогласованных подходов; методологический механизм включает комплекс нормативных инструментов (документов, предписаний, директив и т.п.), содержащих единые стандарты банковского регулирования, достижение которых стало возможным в результате функционирования институционального механизма. Важным международным нормоустанавливающим органом, активно влияющим на процесс банковского регулирования и надзора, является Базельский комитет по банковскому надзору (БКБН).

Гармонизация национальных систем регулирования имеет ряд преимуществ в сравнении с разработкой унифицированной системы регулирования из единого центра. В числе этих преимуществ можно назвать следующие: близость национальных органов регулирования к объектам, возможность учета региональных особенностей банковского сектора, уменьшение конфликта национальных правовых систем при внедрении в национальные право лишь минимальные стандарты деятельности.

Преимущество гармонизации банковского регулирования в странах-участницах Союза заключается в том, что она представляет собой последовательный процесс поиска конструктивных договоренностей и компромиссов.

Опыт Европейского Союза имеет для процесса гармонизации банковского регулирования особую ценность, поскольку в нем накоплены знания о том, как можно гармонизировать законодательство многих стран, решая сложные вопросы трансграничных отношений. Однако копирование и искусственное приближение к европейскому опыту недопустимы, и напротив, необходим учет специфики интеграции и экономических особенностей стран ЕАЭС.

Именно процесс банковской гармонизации является основой для интеграционных процессов, в той же мере, как и современный финансовый мир является основой многих объединительных процессов.

Литература:

1. Котляров М. А., Рыкова И. Н. Гармонизация банковского законодательства и регулирования банковской сферы стран ЕАЭС // второе Финансовый журнал — 2018 — № 1;
2. Рыкова И. Н. Исследование подходов к гармонизации национальных законодательств в финансовой сфере Евразийского экономического союза на 2015–2030 гг. («дорожная карта») Научный доклад. М.: НИФИ — 2015.
3. Симоновский А. Ю. Базельские принципы эффективного банковского надзора, издание второе // Деньги и кредит — 2007 — № 1;

4. Финансовая политика в рамках евразийской интеграции / под ред. Б. В. Хулхачиева, М.: Магистр — 2018;
5. <http://safbd.ru/sites/default/files/basel.pdf> —Базельский комитет по банковскому надзору. Международная конвергенция изменения капитала и стандартов капитала.
6. <http://www.cbr.ru/today/ms/bn/1.pdf> —Базельский комитет по банковскому надзору. Повышение устойчивости банковского сектора.

Анализ и современные тенденции развития инвестиционной деятельности в Ярославской области

Тихонова Ксения Алексеевна, студент магистратуры;
 Монин Иван Геннадьевич, студент магистратуры;
 Данилов Сергей Сергеевич, студент магистратуры
 Ярославский государственный университет имени П. Г. Демидова

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, государственная поддержка, основной капитал, бюджетные средства.

Инвестиционная деятельность определяет решающее значение в развитии социально-экономической сферы региона, повышении его конкурентных позиций. Комплексное повышение инвестиционной привлекательности Ярославской области в конкурентной борьбе за инвесторов — это одно из важных направлений Стратегии социально-экономического развития Ярославской области на период до 2025 года [3].

Объем инвестиций в основной капитал в Ярославской области показывает изменения нестабильного характера (табл. 1).

За период с 2013 по 2014 годы и с 2015 по 2016 годы наблюдался рост объема инвестиций на 2,5% и 17,1% соответственно. А за периоды с 2014 по 2015 годы и с 2016 по 2018 годы спад на 14,8% и 9,2% соответственно. Таким образом, за рассматриваемый период объем инвестиций в основной капитал сократился на 7%. Также стоит отметить, что объем инвестиций в основной капитал в Ярославской области на душу населения в значительной степени ниже по сравнению со средним значением по России.

Наибольший удельный вес в структуре инвестиций в основной капитал в Ярославской области за рассма-

триваемый период принадлежит обрабатывающему производству (табл. 2). На конец 2017 года доля инвестиций в основной капитал данного вида экономической деятельности составила 31% [5]. Существенное наращивание доли в структуре инвестиций в основной капитал в Ярославской области показывает производство и распределение электроэнергии, газа и воды: увеличение на 9,2% до 17,8% в 2017 году. Негативные тенденции прослеживаются в изменении доли инвестиций в основной капитал в сфере операций с недвижимым имуществом: сокращение с 13,1% в 2013 году до 5,5% в 2017 году.

Особое значение имеет структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования, поскольку она позволяет отразить процентное соотношение объемов собственных и привлеченных средств в качестве источников финансирования инвестиций в основной капитал, а также определить долю бюджетных средств в общем объеме инвестиций.

За рассматриваемый период с 2013 года по 2017 год прослеживается положительная динамика, проявляющаяся в сокращении в абсолютном значении привлеченных источников и увеличении объема собственных средств для финансирования инвестиций в основной ка-

Таблица 1. Динамика объема инвестиций в основной капитал в Ярославской области за 2013–2018

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Объем инвестиций в основной капитал в ЯО, млн руб. [1]	86348	88541	75437	88363	85782	80251
Доля объема инвестиций в основной капитал ЯО в общем объеме инвестиций в основной капитал в РФ, %	0,64	0,64	0,54	0,59	0,49	0,46
Объем инвестиций в основной капитал в ЯО на душу населения, руб.	67899	69624	59317	69505	67640	63558
Темп роста объема инвестиций в основной капитал в ЯО на душу населения, %	-	102,54	85,20	117,18	90,55	93,97

Таблица 2. Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в Ярославской области за 2013–2017 годы

Вид экономической деятельности	2013	2014	2015	2016	2017	Изм-е
Обрабатывающие производства,%	29,1	46,3	29,0	32,9	31,0	+1,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды,%	8,6	8,6	12,7	16,3	17,8	+9,2
Транспорт и связь,%	19,2	16,8	28,9	19,1	20,1	+0,9
Операции с недвижимым имуществом,%	13,1	10,9	8,5	6,6	5,5	-7,6
Образование,%	2,7	2,0	1,8	2,4	4,6	+1,9
Оптовая и розничная торговля,%	5,8	3,7	5,3	5,9	4,2	-1,6
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг,%	7,2	1,7	3,3	2,3	2,9	-4,3
Сельское хозяйство, охота,%	4,3	4,1	4,1	4,4	4,1	-0,2
Строительство,%	2,7	1,2	1,1	2,1	1,0	-1,7
Здравоохранение и предоставление социальных услуг,%	2,7	1,9	1,2	2,1	1,8	-0,9
Государственное управление,%	1,4	1,5	1,3	2,2	2,5	+1,1
Финансовая деятельность,%	2,8	0,8	2,0	1,9	0,8	-2
Гостиницы и рестораны,%	0,4	0,5	0,8	1,8	3,7	+3,3

питал. На 2017 год объем собственных источников инвестирования составил 46,8 млрд рублей, а заемных — 38,9 млрд рублей [4]. Среди привлеченных источников средств

для финансирования инвестиций в основной капитал наибольший объем составили кредиты банков (16%) и прочие привлеченные средства (9%).



Рис. 1. Структура источников финансирования инвестиций в основной капитал в Ярославской области за 2017 год

Стоит отметить, что объем финансовой поддержки инвесторов за счет бюджетных средств в общем объеме составил 9,9 млрд рублей или 13%. Отметим, что по итогам 2013 года государственная поддержка составила 11,5 млрд рублей, таким образом прослеживается отрицательная динамика к сокращению объемов предоставляемой государственной поддержки инвестиционной деятельности в Ярославской области.

Таким образом, Правительству Ярославской области необходимо реализовать комплекс мер, направленных на снижение инвестиционных рисков и повышение инвестиционного климата региона. В качестве таких мероприятий выступают: государственная поддержка формирования и развития региональных инновационных

производственных кластеров на базе создаваемых промышленно-производственных и технико-внедренческих зон; расширение мер адресной поддержки молодых ученых и специалистов в области научно-технической и инновационной деятельности, результаты работы которых обеспечивают социально-экономическое развитие региона; развитие инфраструктуры и поддержки функционирования центров коллективного пользования научно-технологическим оборудованием, экспериментального производства и инжиниринга; содействие повышению конкурентоспособности ведущих отраслей экономики путем использования механизмов частно-государственного партнерства, улучшения условий доступа компаний к источникам долгосрочных инвестиций [2].

Литература:

1. Инвестиции в основной капитал по субъектам Российской Федерации // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики URL: <https://www.gks.ru/>
2. Поддержка инвестиционной деятельности в Ярославской области // Официальный сайт Департамента инвестиций Ярославской области URL: <https://www.yarregion.ru/depts/der/Pages/invest.aspx>
3. Постановление Правительства Ярославской области от 06.03.2014 № 188-п «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Ярославской области до 2025 года»
4. Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ярославской области URL: <https://yar.gks.ru/>
5. Структура инвестиций по видам экономической деятельности // Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ярославской области URL: <https://yar.gks.ru/>

Тендеры (торги) на разработку проектной документации. Основные положения

Тихонова Екатерина Александровна, студент
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

В статье раскрыты основные положения по разработке проектной документации. Также раскрыты основные ошибки, которых следует избегать при составлении тендерных документов. Рассмотрены основные этапы разработки проектной документации.

Ключевые слова: тендер, тендерная документация, проектная документация, разработка тендерной документации.

Tenders (bidding) for the development of project documentation. Fundamentals

The article describes the main provisions for the development of project documentation. The main mistakes that should be avoided in the preparation of tender documents are also disclosed. The main stages of development of project documentation are considered.

Keywords: tender, tender documentation, project documentation, development of tender documentation.

Тендер — это представление, сделанное подрядчиком в ответ на приглашение к участию в тендере. Он делает предложение на поставку товаров или услуг. Тендерная документация подготавливается для поиска предложений (оферт).

Тендерная документация может быть подготовлена по целому ряду контрактов, таких как поставка оборудования, основной строительный контракт (включая проектирование подрядчиком), снос, разрешительные работы и т.д.

В идеале тендерная документация должна быть разбита на ряд пакетов (даже если будет заключен только один основной контракт), каждый из которых имеет свои собственные проектные чертежи и спецификации, пригодные для выдачи главным подрядчиком потенциальным субподрядчикам. Это делает тендер более легким для подрядчика в цене и более легким для клиента, чтобы сравнить с другими участниками тендера.

Это важно, когда это делается, чтобы гарантировать, что интерфейсы между пакетами правильно определены

и четко распределены для одного пакета или другого. Наличие слишком большого количества пакетов увеличивает количество интерфейсов и, таким образом, потенциальные проблемы. План расходов (предтендерная смета) также должен быть повторно собран пакет за пакетом, чтобы облегчить оценку полученных тендерных заявок.

Тендерные документы могут включать [2, с. 85]:

Письмо с приглашением к участию в тендере.

Предварительные данные: включая информацию перед началом строительства и план управления отходами на объекте (при необходимости).

Форма договора, условия договора и изменения к нему. Это может включать в себя модель, позволяющую поправку для информационного моделирования зданий, что делает протокол договорным документом.

Тендерный ценовой документ (или анализ суммы контракта на проектирование и строительство объектов).

Требования к информации работодателя.

Проектные чертежи и, возможно, существующая информационная модель здания.

Технические характеристики.

Тендерная возвратная квитанция.

Копии конкурсной документации должны храниться для учета.

Хорошая практика заключается в том, чтобы направлять соответствующие документы непосредственно субподрядчикам, указанным в квитанциях о поставках, и сообщать подрядчикам, участвующим в торгах, что это было сделано, чтобы они знали, что им это не нужно.

Тендерный процесс — это возможность для участника торгов продемонстрировать свою пригодность для проекта по сравнению с конкурентами, а для клиента — возможность оценить сопоставимые предложения.

Существует несколько распространенных ошибок, которые могут быть сделаны при проведении торгов на строительные проекты, которые могут нанести ущерб шансам на успех заявки.

Слишком много пакетов

В идеале тендерная документация должна быть разбита на ряд пакетов, каждый из которых имеет свои собственные проектные чертежи и спецификации, пригодные для выдачи главным подрядчиком потенциальным субподрядчикам. Это важно, когда это делается, чтобы гарантировать, что интерфейсы между пакетами правильно определены и четко распределены для одного пакета или другого. Наличие слишком большого количества пакетов увеличивает количество интерфейсов и, таким образом, потенциальные проблемы.

Неточные расценки [3, с. 74]

Как правило, тендерный ценовой документ предоставляется для заполнения участниками торгов. Это облегчает для тех, кто рассматривает тендерные предложения для сравнения различных представлений. Если это неверно, то окончательные цены и остальная часть сметы могут быть забракованы.

Для полного пересмотра планов и спецификаций, с тем чтобы обеспечить возможность проведения точных измерений, необходимо достаточно большое количество времени. Следует позаботиться о том, чтобы измерения производились на основе наиболее подходящих тендерных документов и чтобы с примечаниями тщательно консультировались (например, в некоторых планах могут содержаться инструкции относительно того, следует ли масштабировать чертежи или использовать отдельные размеры, включенные в спецификации).

Также важно получить точные и конкурентоспособные цены от субподрядчиков для включения в цену предложения. Это означает, что объем работ / услуг, запрашиваемых у субподрядчиков, должен быть четко определен, с тем чтобы избежать ненужных или неточных затрат, включенных в тендерную заявку.

Любые неверные расчеты расходов поставят под сомнение пригодность участника тендера для успешного завершения проекта.

Неверное форматирование

Участники тендера могут быть оштрафованы или дисквалифицированы, если они не соответствуют указанному формату. Для проведения различных видов тендеров может потребоваться представление конкретных документов. Они могут также требовать представления нескольких экземпляров или различных форматов (например, версии заявки без информации о ценах; или документа в формате Excel, который должен быть представлен для части одного пакета), с тем чтобы различные члены группы по закупкам могли рассмотреть заявку. Поэтому очень важно тщательно следить за тем, чтобы тендер соответствовал требуемому формату и количеству/типу копий [4, с. 65].

Недостающая информация

Участники тендера также могут быть оштрафованы или дисквалифицированы, если есть необходимая информация, которая отсутствует, т.е. вопрос остается без ответа. Иногда участнику торгов может быть разрешено, предоставить недостающую информацию, хотя это не может быть гарантировано. Еще одной распространенной ошибкой является забывание подписать все необходимые документы в тендере, либо использование неверного названия компании.

Непонимание спецификаций и требований клиента

Тендерное представление должно продемонстрировать, что участник конкурса понимает требования и потребности клиента и внимательно рассмотрел их при разработке своего дизайна. Поэтому представления, которые являются общими, а не сделанными на заказ, вряд ли будут успешными.

Не удастся посетить сайт [1, с. 36]

Поскольку каждая строительная площадка различна, неявка на нее до подачи заявки на участие в тендере может означать, что участник тендера не имеет столь же полного представления о требованиях проекта, потребностях клиента и вероятных условиях, которые необходимо будет рассмотреть в рамках тендера. Это также может быть проблемой, если предложение успешно и проблемы становятся очевидными, как только начинается работа.

Неточная оценка основных средств

При заполнении заявки важно, чтобы участник тендера обеспечил им доступ к заводу и оборудованию, которые будут необходимы для завершения работ. Если эти ресурсы принадлежат участнику тендера, то это будет включать проверку того, что они будут доступны в нужное время и в течение требуемого периода времени и что все они находятся в хорошем рабочем состоянии и вряд ли требуют времени и дорогостоящего обслуживания.

Если они не являются собственностью, то их необходимо будет нанять или купить из внешнего источника, и эти расходы должны быть тщательно рассмотрены.

Орфографические и грамматические ошибки

Тендерное предложение, содержащее орфографические и грамматические ошибки, хотя и не обязательно дисквалифицирует участника тендера, может произвести на клиента непрофессиональное впечатление. Чтобы избежать этого, документы должны быть тщательно про-

верены и корректно прочитаны, чтобы исправить любые ошибки перед отправкой клиенту.

Понимание обязательств

Крайне важно, чтобы участники торгов в полной мере понимали обязательства, которые они должны будут выполнить, если они будут успешными [5, с. 58].

Таким образом, участник тендера должен использовать тщательное планирование и управление временем, чтобы избежать необходимости спешить завершить заявку вовремя, поскольку это может привести к большому количеству ошибок.

Литература:

1. Государственные сметные нормативы. Федеральные единичные расценки на строительные и специальные строительные работы. ФЕР 81–02–ОП–2001. Общие положения. Исчисление объемов работ. — М.: Кори-на-офсет, 2015. — 120 с.
2. Звягина, К. В. Тендеры в коммерческих предприятиях / К. В. Звягина. — М.: Феникс, 2016. — 757 с.
3. Мауэргауз, Ю. Е. «Продвинутое» планирование и расписания (AP&S) в производстве и цепочках поставок / Ю. Е. Мауэргауз. — М.: Экономика, 2017. — 576 с.
4. Федеральные единичные расценки на строительные и специальные строительные работы. ФЕР-2001. Часть 27. Автомобильные дороги. — М.: ФГУ ФЦЦС, 2017. — 911 с.
5. Шевченко, Л. И. Регулирование отношений поставки. Теория и практика / Л. И. Шевченко. — М.: Юридический центр Пресс, 2016. — 294 с.

Средний бизнес: определение, виды, поддержка

Тумелевич Татьяна Владимировна, студент магистратуры;

Научный руководитель: Бархатов Виктор Иванович, доктор экономических наук, профессор

Челябинский государственный университет

В статье рассмотрены понятие, виды, критерии отнесения предприятий к среднему бизнесу, особое внимание уделяется поддержке развития среднего бизнеса.

Ключевые слова: *средний бизнес, критерии, доля рынка, структура управления, функции маркетинга, поддержка, кредитование, эффективность.*

Исследуя средний бизнес, отметим, что в Российской Федерации не принято выделять средний бизнес в индивидуальный субъект хозяйственной деятельности. Как правило, происходит объединение среднего и крупного или малого и среднего бизнеса, словно отдельно предприятий среднего бизнеса не существует. Но предприятия среднего бизнеса в современных условиях существуют, и при этом имеют отличия в сравнении с крупным и малым бизнесом. Существует ряд основных критериев, которые характеризуют средний бизнес. К ним относятся: численность работников; выручка предприятия; доля рынка; структура управления; функции маркетинга [2].

Главный критерий определения размера бизнеса определяется исходя из численности работников, занятых в нём. Законодательством определена чёткая граница численности сотрудников на предприятии: микропредприятия имеют численность персонала до 15 человек, для малого бизнеса — от 15 до 200 человек; для предприятий крупного бизнеса принято считать более 1000 человек. Соответственно, среднему бизнесу соответствуют предприятия с общей численностью от 200 до 1000 человек.

Выручка также является основным критерием размера предприятия. Отметим, что оборот компании не регламентируется законодательством, где их разделяли бы по размеру. Это обусловлено тем, что доходы предприятий меняются в зависимости от ряда факторов, в том числе и финансового положения в стране. Принято определять средний доход среди всех предприятий на данный момент, и исходя из этого, можно обозначить границы размеров предприятий. Так, по данным 2018 года, выручка крупного бизнеса характеризуется оборотом в 150 миллионов долларов. У малого бизнеса определены более чёткие границы: так как на упрощённый вариант налогообложения могут по закону рассчитывать предприятия с оборотом в 15 миллионов рублей, следовательно, это и есть граница малого бизнеса. И соответственно, все предприятия с годовым оборотом от 15 миллионов рублей до 150 миллионов долларов являются средними. Как видно, наблюдается большая разница между максимальной и минимальной границей, поэтому при делении по обороту существуют промежуточные размеры бизнеса: средне-крупный и средне-малый.

Доля рынка также является одним из основных критериев для определения размера бизнеса. Доля рынка

для малого бизнеса составляет меньше 0,5%, крупный бизнес — занимает более 5%. Соответственно к среднему бизнесу будем относить предприятия с долей рынка от 0,5%, до 5%. Поскольку рыночная доля является относительным показателем, то это, в некоторой степени, позволяет решить проблему несопоставимости критериев численности и выручки. Но при этом не стоит забывать, что рынки в современных условиях развития экономики отличаются по концентрации, и в то время как на одном рынке всё контролируют 2–3 крупных игрока, на другом всё делится между множеством мелких.

Структура управления в различных предприятиях также имеет отличия: как правило, мелкий бизнес управляется напрямую директором или через одно звено заместителей; если звеньев 2–4, то это предприятия среднего бизнеса, 5 и больше — можно отнести к крупному бизнесу.

Функции маркетинга при разных типах бизнеса обозначены наиболее четкими границами. Суть метода определения среднего бизнеса заключается в том, кто принимает решения по маркетингу. Отметим, что если предприятие является малым, то именно директор занимается всеми вопросами маркетинга и рекламы. Даже если у него будет помощник, то окончательное решение всё равно будет принимать руководитель организации. При развитии среднего бизнеса — этим вопросом уже должен заниматься или отдельный специалист, или отдел маркетинга. Отметим, что в крупных компаниях, как правило, существует специальный отдел с директором по маркетингу во главе.

Таким образом, рассмотрены основные критерии отнесения предприятий к категории среднего бизнеса.

Поддержка среднего бизнеса является одним из важнейших факторов для успешного развития предприятий среднего бизнеса. Отметим, что именно финансовая помощь предприятий среднего бизнеса является главным показателем грамотно выстроенной экономики в стране, направленной на развитие производства [1].

Для бизнесменов финансовая поддержка является необходимой в связи с тем, что именно в начале своей деятельности предприятия сталкиваются с финансовыми проблемами, когда нужны самые основные вложения в основные средства и другие активы.

Для государства также является важной помощью предпринимателям, так как, создавая различные программы в поддержку бизнеса, они смогут объединить свои усилия на ведомственном уровне. Кроме того, как показывает зарубежный опыт, присутствие в стране большого количества предприятий среднего бизнеса способствует устойчивому деловому климату, что является привлекательным для инвесторов. Рассматривая поддержку среднего бизнеса в России, отметим, что в настоящее время дела обстоят весьма неплохо. Власти каждого региона страны организуют различные меры, направленные на комплексную поддержку среднего бизнеса [3].

На сегодняшний день существует много различных видов субсидирования для предприятий среднего бизнеса.

Финансовая поддержка компаний предусматривает:

- упрощённое лицензирование;
- помощь в проведении рекламы;
- возмещение затрат по лизингу или кредиту.

Любая программа помощи бизнесменам ограничена сроками и выделенными на неё средствами [4].

Существуют фонды для поддержки среднего бизнеса, как коммерческие, так и некоммерческие. Вот основные их виды:

- Фонды поручительства и гарантии (помогают в получении льготных кредитов, предоставляют гарантии и поручительство);
- Бизнес-инкубаторы (позволяют предприятиям среднего бизнеса работать и развиваться на своей территории);
- Бизнес-школы (направлены на повышение квалификации руководителей и служащих);
- Инвестиционные фонды (помогают реализовать инвестиционный проект, предоставляя инвестиции владельцам среднего бизнеса);
- Венчурные фонды (дают возможность предприятиям инвестировать свободные средства в разные сферы экономики за счёт фонда).

Согласно статистическим данным, около 30% предприятий малого бизнеса прекращают свою деятельность уже после года работы. В основном причинами являются высокая конкуренция и нехватка средств. Решением данной проблемы может стать кредитование на выгодных условиях: под низкую процентную ставку и достаточно длительный срок выплаты [5].

Отметим, что закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» не предусматривает кредитование среднего бизнеса на особых условиях. Поэтому решение данной проблемы возложено на местные органы управления и банковские структуры [6].

В Челябинской области на достаточно высоком уровне организована поддержка предпринимателей среднего бизнеса.

Фонд финансирования промышленности и предпринимательства Челябинской области — Территория Бизнеса, осуществляет следующие направления финансовой поддержки на льготных условиях [7]:

- льготные займы субъектам МСП,
- льготные займы промышленности,
- программы льготного лизинга,
- банковские продукты МСП Банк.

Фонд создан при поддержке Министерства экономического развития Челябинской области и является частью уникального проекта «единого окна» для предпринимателей МФЦ «Территория Бизнеса».

Отметим, что по данным Челябинскстата, в регионе работает 60 тыс. малых предприятий, более 70 тыс. индивидуальных предпринимателей и 400 средних организаций.

В 2018 году на поддержку малого и среднего бизнеса на Южном Урале было направлено 83 млн рублей. В том

числе 27 млн. — средства областного бюджета, 56 млн. — федерального [7].

На развитие и поддержку малого и среднего предпринимательства в Челябинской области федеральный центр направит в 2019 году 432,5 млн рублей — это в 4 раза больше средств, чем было выделено в текущем. Кроме этого, еще 182 млн рублей будет направлено из региональной казны в качестве софинансирования.

Деньги Челябинская область получит в рамках реализации федерального нацпроекта, разработанного Минэкономразвития РФ. Защита региональной составляющей состоялась на VIII Всероссийской конференции «Развитие системы инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства», которая проходила в Челябинске с 10 по 12 декабря.

Увеличение федерального финансирования Челябинской области говорит о том, что центр видит эффективность проделанной работы и готов дальше поддерживать инициативы Челябинской области. Большинство средств пойдет на усовершенствование механизмов финансовой поддержки.

Челябинская область к 2024 году ставит задачу увеличить число занятых в малом и среднем бизнесе до 558 тыс. человек. Доля малого и среднего предпринимательства (МСП) во внутреннем региональном продукте Челябинской области увеличится до 32,6% (на сегодняшний день она равна 28,6%). За весь период на реализацию проекта планируется направить более 3 млрд руб., участие бюджета Челябинской области в проекте составляет 23%.

Также приоритетными направлениями господдержки являются: финансовая поддержка производственных предприятий, развитие госзакупок, поддержка монотерриторий, создание института поддержки фермеров, популяризация предпринимательской деятельности.

Челябинская область является одним из регионов-лидеров в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства. Южный Урал первым в стране создал «единое окно» по поддержке малого и среднего предпринимательства, получившее название «Территория Бизнеса». Проект признан на федеральном уровне и рекомендован Министерством экономического развития РФ к тиражированию во все регионы.

Литература:

1. Бархатов В. И., Белова И. А., Государственные программы поддержки малых и средних предприятий в России // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. — 2017, № 1. — С. 208–223. — ISSN/ISBN2224–9354
2. Бархатов В. И., Плетнев Д. А., Николаева Е. В., Белова И. А., Дьяченко О. В., Кампа А., Слободчикова А. А., Природа, факторы и измерение успешности предприятий малого и среднего бизнеса в России, Москва: Перо, 2016. — С. 302. — ISSN/ISBN978–5–906835–75–8
3. Истомина Е. А., Истомин С. В., Особенности взаимодействия государства и фирмы // Лучшая научная статья 2017. Сборник статей VIII Международного научно-практического конкурса. 2017, Пенза: «Наука и Просвещение» (ИП Гуляев Г. Ю.), 2017. — С. 39–43. — ISSN/ISBN978–5–9500235–2–1
4. Каледин с. В., Уточнение термина «точечная поддержка» предпринимательства в условиях нестабильной экономики // Международный журнал экспериментального образования. — 2016, № 10–1. — С. 59. — ISSN/ISBN1996–3947
5. Плетнев Д. А., Институциональные формы малого и среднего бизнеса в России: качественные различия в поведении и инструментах поддержки // Институциональная трансформация экономики: пространство и время. Сборник докладов V Международной научной конференции: в 2-х томах. 2017, Кемерово: Кемеровский государственный университет, 2017. — С. 115–119. — ISSN/ISBN978–5–86338–094–0
6. Сорокина В. И., Бенц Д. С., Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса // Молодежный научный вестник. — 2017, № 6 (18). — С.14–16. — ISSN/ISBN2500–3356
7. Официальный сайт МФЦ для бизнеса Челябинской области «Территория бизнеса»

Формирование и развитие человеческого капитала как важнейший фактор инновационного развития организации

Чернявская Анастасия Сергеевна, студент магистратуры
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ» (г. Ростов-на-Дону)

В статье анализируется функционирование человеческого капитала в социально-экономической системе, а также влияние развития человеческого капитала на инновационное развитие организации в контексте современных условиях рыночной экономики.

Ключевые слова: инвестиции, человеческий капитал, механизм, организация.

Функционирование человеческого капитала в социально-экономической системе проходит фазы воспроизводства: формирование, распределение, использование и развитие. Циклы воспроизводства связаны с затратами на накопление знаний, сохранение здоровья и профилактику заболеваний, формирование духовного склада личности, приобретение необходимого предприятию специального профессионального знания, поиска и приглашения специалистов на работу, инвестирование родителей в образование, здоровье и духовность детей, использование современных средств связи, приобретение деловых связей, командировки, посещение концертов, выставок.

Отличительная черта человеческого капитала — неотделимость его от своего носителя. Так, для «обычного» капитала на рынке есть два вида цен: во-первых, на его активы и, во-вторых, на потоки услуг, которые он предоставляет (оборудование или здание можно купить, а можно арендовать). Человеческий капитал можно только арендовать (наняв работника), сам человек не может быть предметом купли-продажи. В результате есть только одна цена — заработная плата за «аренду» человеческого капитала личности. Во всем остальном человеческий капитал подобен физическому, который является благом длительного использования, но с ограниченным сроком службы [1].

Процесс формирования человеческого капитала осуществляется в течение длительного периода воспитания и обучения человека до начала трудовой деятельности. В течение трудовой деятельности работника человеческий капитал не только не изнашивается, но и обогащается путем приобретения практического опыта, повышения квалификации, что в основном происходит в первой половине трудового периода. Осознание значения непрерывного обучения в течение трудовой жизни является необходимым элементом прогресса общества и создания богатства нации, то есть процесса формирования человеческого капитала.

Формирование и развитие человеческого капитала — это непрерывный процесс, который протекает с разной интенсивностью в разные периоды и зависит как от факторов, влияющих на его становление, так и от источников инвестирования.

На современных предприятиях есть несколько аспектов формирования человеческого капитала обусловленных как внутренними, так и внешними факторами, которые имеют разную силу влияния на деятельность предприятия, но играют одинаково важную роль. Следует выделить по три основных фактора, которые стимулируют, сдерживают и в свою очередь определяют формирование и развитие человеческого капитала общества. Основополагающими стимулирующими факторами являются тип руководства, стратегические цели развития предприятия и эффективная кадровая политика предприятия.

Факторы, которые сдерживают: непонимание работодателем роли и значения человеческого капитала для обеспечения эффективности деятельности и развития предприятия; ограниченность и недостаток финансовых средств предприятия; использование устаревших технологий.

В современных условиях становится определяющей идея о возрастающей роли человеческого капитала в развитии содержания и динамики национальной инновационной системы. Организация промышленного производства на инновационной основе требует большого количества специалистов по инновационному менеджменту предпринимательской деятельности в сфере инвестирования инновационных проектов и программ, маркетинга инновационного продукта и продукции, трансферу технологий, защите интеллектуальной собственности. Рост численности рабочих, занятых на новых технологических процессах, и высококвалифицированных кадров, способных управлять этими процессами является одним из важнейших критериев признаков формирования инновационно ориентированного развития промышленной экономики.

Формирование человеческого капитала в контексте современных условий рыночной экономики приобретает новые особенности, а именно:

1) непрерывность обучения и неразрывную связь образования с производственной деятельностью человека (в течение всего периода работы)

2) способность творческого применения накопленных знаний, навыков для генерации новых ноу-хау;

3) развитие инновационной экономики обуславливает требования непрерывного обучения и элементов творчества не только отдельных работников, но и целых коллективов предприятий, фирм и организаций [2].

Инвестиции выступают главным механизмом формирования человеческого капитала. Они представляют собой совокупность вложений, направленных на формирование и реализацию человеческого потенциала. Рост уровня человеческого капитала за счет инвестиций повышает доходы индивидов или прибыли фирм и положительно влияет на экономический рост.

Для разработки эффективного механизма формирования человеческого капитала и для преодоления определенных проблем в этом направлении предприятию необходимо реализовывать инвестиционные программы в человеческий капитал. Чаще всего, инвестиции в человеческий капитал, разделяют на три основные группы. К первой группе относят расходы на образование. Это стоимость общего и специального образования, формальное и неформальное образование, расходы на обучение по месту работы. Ко второй группе относят расходы на здравоохранение: физическое и психическое здоровье человека. К ним относятся расходы на профилактику заболеваний, медицинское обслуживание, диетическое питание,

улучшение жилищных условий. К третьей группе — расходы на мобильность, благодаря которым осуществляется миграция человека с места с низкой производительностью труда в места с относительно высокой, преодолевается безработица.

Результаты инвестиционной политики в области формирования и использования человеческого капитала свидетельствуют об эффективности механизма управления человеческим капиталом. В целом, механизм управления человеческим капиталом можно разделить на три уровня: макроуровень, микроуровень, индивидуальный уровень. Каждый из представленных уровней формируется с помощью инвестиций со стороны государства, предприятия и самого индивида (персональные инвестиции). Разделение формирования и управления человеческого капитала за счет инвестиций из различных источников соответствуют конкурентным требованиям рынка и с помощью эффекта синергии позволяет получить высоко квалифицированный человеческий капитал.

Реализация инвестиционно-инновационной модели экономического развития предполагает формирование новых требований к структуре и качества кадрового потенциала промышленного сектора России. Следует отметить, что это требует определенного времени и должно осуществляться поэтапно. Соответственно и требования к кадрам промышленной сферы производства должны меняться постепенно, хотя и с некоторым опережением изменений в структуре производства.

Для системы повышения эффективности управления человеческим капиталом на предприятии следует разра-

ботать стандарты соответствия работника занимаемой должности. В случае, если специалист в соответствии с стандартов не соответствует занимаемой должности, он самостоятельно выбирает пути профессионального роста и четко придерживается их. В случае, если компетентность специалиста в течение длительного периода не выросла, он будет отстранен от должности.

Чтобы устранение с должности специалиста не вредило технологическому процессу на основе информации, предоставленной в личных карточках, создается стратегия развития персонала на перспективу, в которой должно быть место для подготовки резервных специалистов.

Таким образом, исследование особенностей формирования человеческого капитала и управления им позволяет сделать следующие выводы: формирование человеческого капитала начинается еще до начала трудовой деятельности человека и продолжается значительный промежуток времени; в процессе формирования человеческого капитала возникает значительная часть препятствий, преодоление или избежание которых позволит предприятию повысить свои конкурентные позиции и прибыль; формирование и использование человеческого капитала в современных условиях функционирования предприятия невозможно без инвестиций, которые выступают движущей силой для получения высококвалифицированного человеческого капитала, который соответствует современным требованиям развития экономики; без четко сформированного механизма и политики управления человеческим капиталом почти невозможно достичь значительных успехов и результатов деятельности предприятия.

Литература:

1. Иванцевич Дж. М. Человеческие ресурсы управления: основы управления персоналом / Дж. М. Иванцевич, А. А. Лобанов. — М.: Изд-во Дело, 2017. — 304 с.
2. Лукьянова Т. В. Управление персоналом: Теория и практика. Управление инновациями в кадровой работе: Учебно-практическое пособие / Т. В. Лукьянова. — М.: Проспект, 2016. — 72 с.

Управление социально-экономическим развитием муниципального образования (на примере администрации Топчихинского района Алтайского края)

Шайкина Наталья Николаевна, студент магистратуры

Алтайский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Барнаул)

Сегодня значительная часть населения оказалась в достаточно тяжелом положении в результате инфляции, снижения активности производственной деятельности, безработицы. Усилия же органов исполнительной власти на местах нередко в основном направлены на выплату гражданам денежных пособий, предоставление различных льгот, помощь в трудоустройстве.

Вопросам разработки и внедрения местных комплексных социально-экономических программ, обеспечивающих занятость, рост доходов жителей, укрепление их здоровья, повышение качества и расширение состава услуг, не всегда уделяется достаточное внимание. В связи с этим перед руководителями муниципальных образований сегодня стоит главная задача — существенным об-

разом улучшить материальное и социальное положение населения, мобилизуя для этого дополнительные ресурсы и используя прогрессивные финансовые технологии, современные организационные формы работы, а для этого необходимо, прежде всего, такой тип управления муниципальными образованиями, который способствовал бы росту их экономического потенциала. [1]

Основными направлениями деятельности Администрации Топчихинского района Алтайского края является финансовое обеспечение социально значимых обязательств, привлечение дополнительных средств, исполнение доходной части бюджета, сбалансированность и устойчивость районного бюджета и бюджетов поселений, на сохранение и развитие социальной сферы.

Главный инструмент проведения социальной, финансовой и инвестиционной политики — бюджет.

В 2018 году в консолидированный бюджет района поступило доходов в сумме 475 млн руб., что на 65 млн рублей больше, чем в 2017 году, из них 44% составили собственные доходы (207 млн руб.). Основными источниками собственных доходов являются НДФЛ, доходы от уплаты акцизов, налоги на совокупный доход, земельный налог и доходы от аренды земли.

Одним из механизмов повышения эффективности использования средств местного бюджета является организация конкурсных мероприятий (муниципальный заказ). За 2018 год закуплено товаров (выполнено работ, оказано услуг) для муниципальных нужд муниципальных органов и учреждений района на сумму 236,6 млн руб. (170,1% к уровню 2017 года), в т.ч. числе по результатам конкурентных способов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) на сумму 15,4 млн руб. (6,5% от общего объема закупок).

С 01 января 2019 года начата работа по созданию централизованной муниципальной контрактной системы в сфере закупок, предполагающей их системное планирование и осуществление через уполномоченный орган района, в том числе для муниципальных бюджетных учреждений и заказчиков сельских поселений. Указанный механизм призван обеспечить наиболее эффективное расходование бюджетных средств посредством консолидации потребностей заказчиков района в однотипной номенклатуре продукции (работ, услуг) и расширения участия местных товаропроизводителей и поставщиков в обеспечении нужд района.

Промышленность района представлена шестью крупными предприятиями.

Объём отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами промышленных предприятий района в стоимостном выражении составил более 1,6 млрд руб. В рейтинге районов Алтайского края Топчихинский район из 59 районов края занял 13 место по объёму выпуска промышленной продукции на душу населения.

В 2018 году начата работа по реализации в 2019 году двух инвестиционных проектов:

строительству в с. Топчиха линии по выработке крупы овсяной и хлопьев «Геркулес» (ИП глава КФХ Горлов О.В.),

строительству миниколбасного цеха с производством готовых изделий до 500 тонн (ИП Стоянков А.И.).

Проектами предусмотрено создание от 15 до 20 новых рабочих мест. Планируемый запуск предприятий — до 2020 года.

С 2018 года начали на регулярной основе проводиться социальные ярмарки с участием товаропроизводителей края.

Стабильным остается количество субъектов малого и среднего предпринимательства района — 58 предприятий, 353 ИП.

В расчете на 10 тысяч человек приходится 185 субъектов предпринимательской деятельности. Доля поступлений от малого и среднего бизнеса в общем объеме собственных доходов районного бюджета по итогам года составила 20,7%.

За 2018 год получателями поддержки в виде займов в рамках государственной программы Алтайского края «Развитие малого и среднего предпринимательства в Алтайском крае» стали 2 субъекта предпринимательства:

Важным направлением деятельности администрации района является информационная открытость. Доступ к информации осуществляется не только через официальный сайт, районную газету «Наше слово», но и через страницы в социальных сетях, Единый портал государственных и муниципальных услуг, различные информационные системы и базы данных.

Чрезвычайно важным является сохранение формата «живых» встреч с населением, ведение диалога в ходе проведения приемов граждан. Созданы условия, обеспечивающие беспрепятственный доступ граждан к руководителям и специалистам Администрации района. Граждане принимаются лично, по телефонам, в т.ч. в Час прямого провода, через интернет-приемную.

В 2018 году Администрация апробирована новый формат общения с населением — ежеквартальные встречи главы Администрации района с депутатскими корпусами, общественностью сельских поселений, которые позволяют принимать оперативные меры реагирования.

Администрация района проводит большую работу по энергосбережению, что значительно сокращает неэффективные расходы, способствует рациональному использованию топливно-энергетических ресурсов, и достигает основную цель — создают комфортные условия для населения.

Администрация района осуществляет благоустройство территорий через участие поселений в проекте поддержки местных инициатив, успешно реализуемом в Алтайском крае. Важным является выбор объектов жителями сел и участие населения в софинансировании (5% от стоимости проекта). В 2018 году таким образом построена и введена в эксплуатацию «Универсальная спортивная площадка на 4 Олимпийских вида спорта» на стадионе

«Юбилейный» в с. Топчиха стоимостью 1 млн 50 тыс. руб., и в с. Чистюнька на месте заброшенного котлована установлена детская игровая площадка стоимостью 800 тыс. руб.

Одним из главных приоритетов деятельности органов местного самоуправления является создание максимально комфортных условий для проживания населения. А это, в первую очередь, улучшение жилищных условий и предоставление коммунальных услуг надлежащего качества.

На территории района реализуются различные программы, касающиеся улучшения жилищных условий граждан.

По краевой программе «Капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных домах, расположенных на территории Алтайского края» выполнены работы по переустройству неветилируемой крыши на вентилируемую в с. Топчиха по ул. Куйбышева, 39, стоимостью более 4 млн руб.

Из федерального бюджета получили социальную выплату на улучшение жилищных условий две вдовы участников Великой Отечественной войны в размере 1,1 млн руб. каждая и приобрели жилье. Всего в районе с начала действия Указа Президента социальная выплата на жилье предоставлена 190 ветеранам. Больше на учете граждан данной категории нет.

По федеральной целевой программе «Устойчивое развитие сельских территорий» семье молодого специалиста агропромышленной сферы района для строительства индивидуального жилого дома в с. Фунтики, выделены субсидии из федерального и краевого бюджетов в общем размере 0,9 млн руб. По данной программе в 2018 году завершено строительство трех индивидуальных жилых домов.

По федеральной программе «Жилище» за счет средств федерального бюджета по категории «Чернобыльцы и члены их семей» одна семья из

с. Парфёново получила государственный жилищный сертификат на сумму 1,4 млн руб., по категории «вынужденные переселенцы» одна семья из с. Парфёново получила государственный жилищный сертификат на сумму 3 млн руб.

На 67% перевыполнен плановый показатель по вводу жилья. Общая площадь введенного жилья составила 1500 м².

В стратегии развития района сфере образования отводит особое место. По состоянию на 1 сентября 2018 года в районе 14 образовательных организаций, в т.ч. 9 школ (юридических лиц), имеющих 13 филиалов, 2 детских сада (юридических лиц), имеющих 3 филиала, 3 учреждения дополнительного образования (Детско-юношеский центр, Детско-юношеская спортивная школа, Детская школа искусств). 77% школ являются малокомплектными.

В школах обучается 2701 учащийся, что на 30 меньше, чем в 2017 году. Сохраняется тенденция увеличения числа

детей с ограниченными возможностями здоровья, обучающихся по специальному (коррекционному)

Одним из важных показателей, характеризующих состояние системы дошкольного образования района, является 100% обеспеченность местами в детских садах детей в возрасте от 3 до 7 лет. Всего дошкольные учреждения и группы, работающие в режиме детского сада, посещают 895 детей. Строительство детского ясли-сада позволит решить вопрос в райцентре по дошкольному воспитанию детей до 3 лет.

Дополнительное образование в районе является одним из звеньев воспитания подрастающего поколения района. Это направление достаточно успешно реализуют ДЮОЦ, ДЮОСШ и ДШИ. В детских объединениях различной направленности, занимается 2394 человек, что выше уровня прошлого года на 10%.

Наблюдается положительная динамика занятости детей программами дополнительного образования, охваченных внеурочной и внешкольной деятельностью, с 60% до 88%.

Физическая культура и спорт района базируется на 37 плоскостных сооружениях, 24 спортивных залах, 4 тренажерных залах. В зимнее время функционируют катки в населенных пунктах: Парфёново, Победим, Фунтики, Чистюнька, Топчиха, Белояровка.

Регулярно занимаются спортом более 8580 человек, что составляет 40% от общей численности населения района.

Активным участником социально-экономических процессов, ресурсом социальной стабильности, духовного здоровья населения является культура. В 2019 году удалось сохранить сеть структурных подразделений Топчихинского центрального Дома культуры: центральную районную и детскую библиотеки, районный краеведческий музей, 13 сельских домов культуры, 14 сельских клубов, 17 сельских библиотек.

Продолжена работа по охране и сохранению объектов культурного наследия. На территории района числится 149 памятников истории и культуры. В 2018 году проведен капитальный ремонт постаментов бюстов Героев Советского Союза и Российской Федерации на Мемориале в селе Топчиха.

Значительно возросло количество единиц хранения в муниципальном архиве и достигло на начало 2019 года 34608 единиц. За год отделом обработано 1715 заявлений и писем. Продолжается оцифровка документов.

Органы местного самоуправления предоставляют 29 видов муниципальных услуг районного уровня, 14 услуг поселенческого уровня, в т.ч. в электронном виде через Единый портал государственных и муниципальных услуг. За 2019 год предоставлено 4413 услуги, из них 22% граждан обратились за услугами в электронном виде.

В целях обеспечения выполнения мероприятий по гражданской обороне, а также снижению вероятности перерастания «сезонных рисков» в чрезвычайные ситуации в 2018 году в районе были разработаны и при-

няты необходимые правовые акты, утверждены мероприятия по пропуску талых вод, тушению лесных пожаров, подготовке ЖКХ к зимнему периоду, выполнению законодательства по первичным средствам пожаротушения, скорректированы паспорта безопасности территорий, обследованы гидротехнические сооружения, приняты меры по их укреплению и повышению безопасности. Результаты исполнения мероприятий рассматривались на 12 заседаниях комиссии по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и обеспечению пожарной безопасности района. На постоянной основе функционирует служба ЕДДС, что позволяет круглосуточно осуществлять мониторинг обстановки в районе и в кратчайшие сроки реагировать на все ее негативные проявления. В 2018 году на базе ЕДДС района начала функционировать система единого вызова экстренных оперативных служб «112».

Кроме вопросов местного значения Администрацией района осуществляются отдельные, переданные законами Алтайского края, государственные полномочия в сфере опеки и попечительства, комиссии по делам несовершеннолетних и защите их прав, деятельности административных комиссий, содержанию безнадзорных животных, учету отдельных категорий граждан.

Увеличилось количество детей, состоящих на учете в органе опеки и попечительства с 108 в 2017 году до 113. За год под опеку устроено 8 детей.

6 родителей лишены родительских прав в отношении 8 детей, против 11 в 2017 году.

На учете по состоянию на 31.12.2018 в комиссии по делам несовершеннолетних и защите их прав состоит 29 несовершеннолетних и 49 семей, находящихся в социально-опасном положении, в которых воспитываются 101 ребенок, что соответствует уровню прошлого года. За год поставлены на учет 30 подростков и 33 семьи. По итогам профилактической работы сняты с учета 31 несовершеннолетний (16 с исправлением) и 33 семьи (14 семей с исправлением).

Уменьшилось количество преступлений, совершенных несовершеннолетними, с 40 фактов в 2017 году до 16. При этом увеличилось количество преступлений сексуального характера в отношении несовершеннолетних — 3 факта (2017–0), 2 из которых совершено несовершеннолетними.

Организация и качество оказания услуг здравоохранения занимают важное место в социально-экономическом развитии района. Сохранена сеть лечебно-профилактических учреждений, оказывающих медицинскую помощь населению района, это — центральная районная больница на 87 круглосуточных коек и 31 коек дневного стационара, районная поликлиника на 350 посещений в смену, 3 врачебных амбулатории, имеющие по 2 койки дневного стационара, 16 фельдшерско-акушерских пунктов.

В 2018 году 66,4% населения района получают 93 вида различных выплат и пособий. 14902 получателям за год

выплачено 147,6 млн руб. 28,6% населения (6424 чел.) являются малообеспеченными.

За последние 10 лет количество многодетных семей в районе увеличилось в 2,3 раза: со 196 в 2008 году до 448 в 2018 году.

Существенная поддержка оказывается многодетным семьям, которым за счет средств краевого бюджета, предусмотрено 10 видов выплат

Семьям с детьми предоставлено 25 видов выплат, из них 13 краевого значения. Единовременное пособие при рождении ребенка выплачено 79 матерям, пособие по уходу за ребенком до 1,5 лет получили 311 мам.

2720 ветеранов труда получают ряд мер социальной поддержки. 231 человек, попавший в трудную жизненную ситуацию, получил материальную помощь за счет средств краевого бюджета на общую сумму 295,1 тыс. руб.

На территории района функционируют 3 социальных общежития в с. Володарка, п. Победим и с. Парфёново, в которых более 100 одиноких престарелых, больных людей обрели приют и заботу.

В районе налажено взаимодействие Администрации района и правоохранительных органов в сфере обеспечения правопорядка, общественной безопасности, профилактики правонарушений, экстремизма и терроризма, по улучшению связи с общественностью, населением. Об итогах года и задачах на перспективу сегодня доложит начальник МО МВД России «Топчихинский».

Таким образом, приоритетными задачами в социально-экономическом развитии Администрации Топчихинского района являются:

- целенаправленная работа по увеличению налогооблагаемой базы, собственных доходов бюджетов поселений и районного бюджета, оптимизации неэффективных расходов, в т.ч. путем применения энергосберегающих технологий, созданию новых рабочих мест, привлечению инвестиций в район;
- реализация проектов, включенных в государственные программы;
- разработка документации для участия в государственных программах по новым проектам и на перспективу;
- в сфере обращения с твердыми коммунальными отходами принятие должных мер в рамках имеющихся полномочий;
- в сфере благоустройства активное участие в проектах поддержки местных инициатив в Алтайском крае, «Формирование комфортной городской среды» и иных;
- работа по ранней профилактике семейного неблагополучия, безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних, по улучшению демографической ситуации в районе, пропаганде здорового образа жизни, работе по укреплению статуса семьи;
- в сфере образования и молодежной политики уделяется первоочередное внимание патриотическому воспитанию, развитию нравственной и социальной компетентности молодежи, поддержке инициативной и талантливой молодежи.

Литература:

1. Балашова С. П. Стратегическое управление ресурсным потенциалом муниципального образования / С. П. Балашова // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2010. — № 10 (59). — С. 87–88
2. Аверин А. Н. Социальные проблемы устойчивого развития России и ее регионов // Экономика и управление. 2010. — № 1. — С. 58–66
3. Регионоведение: учебник для академического бакалавриата / В. А. Ачкасова [и др.]; под ред. И. Н. Барыгина. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 391 с.
4. Дуканова И. В. Исследование потенциала социально-экономического развития муниципальных образований / И. В. Дуканова // Микроэкономика. 2011. — № 3. — С. 112–117
5. Гутман Г. В. Управление региональной экономикой / Г. В. Гутман, А. А. Мироедов, С. В. Федин. М.: Финансы и статистика, 2010.

Молодой ученый

Международный научный журнал
№ 42 (280) / 2019

Выпускающий редактор Г. А. Кайнова
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга
Художник Е. А. Шишков
Подготовка оригинал-макета П. Я. Бурьянов, М. В. Голубцов, О. В. Майер

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.
За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.
При перепечатке ссылка на журнал обязательна.
Материалы публикуются в авторской редакции.

Журнал размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г., выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

ISSN-L 2072-0297

ISSN 2077-8295 (Online)

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Номер подписан в печать 30.10.2019. Дата выхода в свет: 06.11.2019.

Формат 60×90/8. Тираж 500 экз. Цена свободная.

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <https://moluch.ru/>

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.